

南華大學管理學院企業管理學系管理科學碩士班

碩士論文

Master Program in Management Sciences

Department of Business Administration

College of Management

Nanhua University

Master Thesis

創業動機與歷程之個案研究－以藝術彩繪工作室為例

A Case Study of Entrepreneurial Motivation and Process:

The Case of Art Painting Studios



李苡甄

I-Chen Li

指導教授：涂瑞德 博士

Advisor: Ruey-Der Twu, Ph.D.

中華民國 109 年 6 月

June 2020

# 南 華 大 學

## 企業管理學系管理科學碩士在職專班 碩士學位論文

創業動機與歷程個案研究—以藝術彩繪工作室為例  
A Case Study of Entrepreneurial Motivation and Process: The Case of Art  
Painting Studios

研究生：李 苡 甄

經考試合格特此證明

口試委員：高 東 昇

呂 朝 賢

涂 瑞 德

指導教授：涂 瑞 德

系主任(所長)：黃 國 忠

口試日期：中華民國 109 年 06 月 24 日

## 準碩士推薦函

本校企業管理學系管理科學碩士班研究生李苡甄君在本系修業2年，已經完成本系碩士班規定之修業課程及論文研究之訓練。

1、在修業課程方面：李苡甄君已修滿36學分，其中必修科目：研究方法、管理科學等科目，成績及格(請查閱碩士班歷年成績)。

2、在論文研究方面：李苡甄君在學期間已完成下列論文：

(1)碩士論文：創業動機與歷程之個案探討—以藝術彩繪工作室為例

(2)學術期刊：

本人認為李苡甄君已完成南華大學企業管理學系管理科學碩士班之碩士養成教育，符合訓練水準，並具備本校碩士學位考試之申請資格，特向碩士資格審查小組推薦其初稿，名稱：創業動機與歷程之個案探討—以藝術彩繪工作室為例，以參加碩士論文口試。

指導教授：涂瑞德簽章

中華民國109年 6 月 1 日

## 謝誌

時光飛逝兩年的時間匆匆消逝，人生當中我從沒有想過，還有機會再次踏進校園，我很感謝企業管理學系管理科學碩士班多位教授的教導，授予我豐富的專業知識，讓我在經營管理這個領域啟迪各科理論與知識，在學時間與同學們交流當中也獲得許多寶貴的經驗。

在碩士班學習過程當中，首先要特別感謝我的指導教授涂瑞德博士對我認真地指導，對於一位對研究方法知識基礎不足的學生，老師非常悉心親切的指導我，並鼓勵我繼續往前。

另外，特別感謝口試委員涂瑞德教授與郭東昇教授與呂朝賢教授予本論文之建議及指正，給予本論文之諸多指正與建議，讓本論文更趨嚴謹與完整。也非常感謝同學們的友愛，互相交流與學習，讓我能順利的完成論文研究，更感謝每位個案願意無私地分享您們的經驗，分享您們的創業經驗與心路歷程，呈現最真實的一面，期望此研究在未來能幫助到想創業的朋友們，非常感恩此論文集結眾人的指導與協助，內心極盡感激，獻上我最誠摯的祝福及謝意。

於畢業即將來臨前，我要非常謝謝各位的出現，最後，再次感謝一路支持我最親愛的家人、週遭的師友，祝福大家吉祥平安、萬事順心如意。

苡甄 筆於 6/24

# 南華大學企業管理學系管理科學碩士班

## 108學年度第2學期碩士論文摘要

**論文題目：**創業動機與歷程之個案研究－以藝術彩繪工作室為例

**研究生：**李苡甄

**指導教授：**涂瑞德 博士

### 論文摘要內容：

本研究主要探討藝術彩繪創業者的創業動機歷程與所遇困境與因應策略。研究動機在於研究者教導技術領域的過程，發現一些在美容業的創業者，相繼轉往藝術彩繪或多元技術而創業，促使研究者想深入去探討這些成功個案的創業經驗，進而能協助想從事藝術彩繪創業者。本研究採用質性訪談方式，以創業動機歷程之個案探討－以藝術彩繪工作室為研究對象，採取半結構式訪談大綱進行訪談資料收集的工具。研究結果顯示：(1)藝術彩繪創業動機主要包括：(1)個人興趣與時間自由；(2)把興趣與事業結合及愛漂亮以及 (3)意外機會之掌握。而藉由創業，可以創造的價值包含：(1)經濟獨立自由；(2)成為講師傳承技術以及(3)從藝術成就感提升到心靈層次。創業過程中所面臨之困境為資金、客源與繪圖設計。藝術彩繪創業先前工作經驗包括：(1) 相關服務業經驗；(2)運用不相關工作經驗及(3)家族事業背景經驗。藝術彩繪創業的資源來源與運用包括：(1)流行經驗創作，(2)網路作品經驗以及(3)美學修養經驗。

**關鍵字：**藝術彩繪、創業動機、創業歷程、創業資源

Title of Thesis: A Case Study of Entrepreneurial Motivation and Process: The  
Case of Art Painting studios

Department: Master Program in Management Sciences, Department of  
Business Administration, Nanhua University

Graduate Date : June 2020

Degree Conferred: M.B.A.

Name of Student : I-Chen Li

Advisor : Ruey-Der Twu, Ph.D.

## **Abstract**

This research mainly explores the entrepreneurial motivation process, dilemma and coping strategies of art painting entrepreneurs. The research motivation lies in the process of the researcher's teaching in the technical field, and finds that some entrepreneurs in the beauty industry have successively converting art painting or multi-technology into new ventures. This trend motivates the researcher to investigate these successful cases' entrepreneurial experience, which aims to help those who are interested in becoming art painting entrepreneurs. This research adopts a qualitative interview method, and investigates new venture creation motivation and process through case studies of art painting studios. Major research findings are as follows. The entrepreneurial motivation for art painting studios includes (1) personal interest and freedom of time; (2) combining interests with career and love of beauty; and (3) grasp of unexpected opportunities. Through new venture creation, art studios entrepreneurs create values by (1) obtaining economic independence and freedom, (2) becoming a lecturer for teaching painting techniques, and raising the sense of artistic achievement to the level of the soul. Obstacles of entrepreneurial process mainly include capital source, customer base, and graphic design. The previous work experience related to new ventures of art painting studios includes (1) relevant service industry experience; (2) the use

of irrelevant work experience; and (3) family business background experience. The sources and acquisitions of entrepreneurial resources include (1) popular experience creation; (2) online work experience, and (3) aesthetic cultivation experience.

**Keywords:** Art Painting, Entrepreneurial Motivation, Entrepreneurial Process, Entrepreneurial Resource



# 目錄

準碩士推薦函.....	I
謝誌.....	II
中文摘要.....	III
Abstract.....	IV
目錄.....	VI
表目錄.....	IX
圖目錄.....	X
第一章 緒論.....	1
1.1 研究背景.....	1
1.2 研究動機.....	2
1.3 研究目的.....	4
1.4 研究問題.....	4
1.5 研究流程.....	5
第二章 文獻探討.....	6
2.1 創業定義與創業理論.....	6
2.1.1 創業定義.....	6
2.1.2 創業理論.....	11
2.2 創業動機.....	13
2.3 創業歷程.....	18
2.4 創業資源.....	21
第三章 研究設計.....	23
3.1 研究方法.....	23
3.1.1 質性研究.....	23



3.1.2 個案研究.....	24
3.2 研究個案與對象.....	26
3.3 研究工具.....	27
3.4 資料處理與分析.....	30
3.5 研究倫理.....	31
第四章 研究結果.....	33
4.1 創業動機原因與目的.....	33
4.1.1 促使創業動機之原因.....	33
4.1.2 創業所欲達目的與價值.....	36
4.1.3 創業期間對於困境因應對策.....	38
4.2 工作經驗影響藝術彩繪創業歷程.....	41
4.2.1 創業先前工作經驗.....	41
4.2.2 學歷背景與專業技術.....	43
4.2.3 創業資訊管道與知識來源.....	46
4.2.4 參加比賽與證照考試.....	48
4.3 創業資源的來源與運用.....	51
4.3.1 創作時直覺或靈感的運用.....	51
4.3.2 學習成功模式.....	53
4.3.3 獲取與應用財務資源.....	55
4.3.4 應用行銷資源.....	57
4.3.5 獲取與應用材料及設備資源.....	60
4.4 彙整小結.....	62
第五章 結論與建議.....	63
5.1 結論.....	63

5.1.1 創業動機原因及目的與困境.....	63
5.1.2 先前工作經驗如何影響藝術彩繪創業歷程.....	63
5.1.3 創業資源的來源與運用.....	64
5.1.4 結論彙整.....	65
5.2 建議.....	67
5.2.1 對藝術彩繪為創業之個案的建議.....	67
5.2.2 對相關教育培訓課程的建議.....	67
5.2.3 對未來研究者的建議.....	68
5.3 研究限制.....	68
參考文獻.....	69
一、中文部分.....	69
二、英文部分.....	73
附錄一 訪談同意書.....	77
附錄二 訪談大綱.....	78

## 表目錄

表 2.1 創業定義彙整表.....	7
表 2.2 創業動機相關研究彙整表.....	16
表 2.3 創業歷程相關研究彙整表.....	20
表 3.1 訪談對象.....	27



## 圖目錄

圖 1.1 研究流程 .....	5
圖 2.1 創業研究之觀念模式 .....	9



# 第一章 緒論

第一章緒論共分為五小節，第一節介紹研究背景，第二節敘述研究動機，第三節探究研究目的，第四節整合歸納研究問題，以及第五節說明研究流程。

## 1.1 研究背景

在早期，美容、美髮業環境消費型態與服務項目，多數以單一專業領域服務，例如：美髮技能、美容技能……等單一技能吸引顧客來店消費，而在民國 86 年全台實施戴安全帽政策，對全台美髮業者具有相當大的影響，美髮業者開始學習另一技能，例如：藝術彩繪美甲、藝術紋眉與刺青、藝術美睫…等，而美容店家因近年來流行醫學美容，眾多消費者型態改變，影響美容美髮業店家之營業額下降，因消費者快速轉換消費型態，使得傳統美容行業無法留住顧客消費意願，銳減創業者的工作室使收獲利益降低，傳統創業者不能以單一服務項目生存，驅使店家或個人工作室必須提升為多元化的服務，許多美容、美髮業者相繼投入藝術彩繪者，成為藝術彩繪多元創業者。

因目前藝術彩繪創業成功典範例如：(一)木器藝術彩繪家(黃彥蓁，民 79 年)投身藝術彩繪研究教學至今，從一位個人工作室經營者，創業至今目前為彥蓁藝術彩繪公司負責人，將自身遊歷世界各國各種藝術彩繪，將此藝術彩繪之技術引進台灣授予國內愛好者學習，成就更多創業者與藝術彩繪作者。案例(二)亞洲色彩公司創辦人(周育瑾，民 105)是全台彩繪顏料市佔率第一、外銷量第一的地位。在蘋果日報網路報導中描述周執行長家族是醫學背景的，順著家人要求考進醫學院物理治療系。但她棄醫去賣百科全書，無師自通畫起人體彩繪，自製教具、研發顏料、開

發課程。在 23 歲到法國學法文，另外到藝術家畫室當助理，她說：「我第一次看到繪畫可以『無中生有』，如果用創意能影響別人，是很棒的事。」因此產生了創業動機，回台開創藝術彩繪的事業，開始在各校、職業工會團體等教授彩繪課程，並研發一套被教育部核可的「彩繪分級制度」認證考試，幫助許多學生習得一技之長創業類別從彩繪藝術延伸各領域含身體藝術彩繪、手機藝術彩繪、指甲藝術彩繪、卡片藝術彩繪、商業藝術彩繪等。

促使藝術彩繪在現今社會處處有商機，從大面積各種裝飾甚至牆面、服飾、飾品、藝術紋飾、藝術紋繡、藝術美睫、藝術美甲、身體彩繪、木器彩繪、蝶谷巴特、景觀打卡地點、藝術彩繪村、社區彩繪…等行業林立，小到指甲片及小飾品，大到整個風景區，而本研究藝術彩繪個人工作室之歷程，這是人人可以親自參與學習並成為創作者。

本研究希望藉由個案訪談，深入探討藝術彩繪創業個人經營模式，透過訪談了解個案創業過程中的困境及因應之道，研究者以自身 25 年學習歷程與創業過程，浪費太多資源與金錢，許多不好的經驗值，促使此研究期望能給予未來創業者欲創業時一個參考及學習之道。

## 1.2 研究動機

研究者本身從事美容創業者近二十五年以及教學多年，發現美容美髮市場環境的多元化，許多的學員會參與自主學習，上許多不同技術的職訓課程，也因研究者從國小參加畫畫比賽，比賽成績常常名列前茅，至今對藝術的喜愛仍不變，所以開始順應自己的興趣，大量學習不同領域的技術，雖然不是藝術本科系，但對藝術彩繪創作相當有興趣，執業時期善用政府職訓課資源與個人專業課程，學習各種藝術課程，例如：藝術指甲彩

繪、木器彩繪、蝶谷巴特、烙畫、書法、素描、水彩色鉛筆畫、油畫、身體彩繪、藝術紋飾、藝術紋繡…等，對藝術的學習亦能快速吸收於學習多年後。

而現在成為美容美髮藝術彩繪相關行業等，擔任國家美容評審與比賽評審，也很榮幸受邀為職訓或失業勞工等技職講師，另擔任高中大專院校等各校之業師，教學期間接觸許多美容美髮學員們，轉職或加入個人藝術創業者或藝術彩繪之愛好者，談及各種創業歷程與學習歷程，發現部分的創業者運用自身技術創業，更發現創業者不是單一技術創業，而是結合多元技術創業，一方面藉由專長能經濟獨立自主，並創造出個人的成就感，更期許自己能提昇成為傳承授業者為目標。

因此研究者欲探討其藝術彩繪個案的創業歷程相關之研究，創業者在學習專業技術領域的過程，如何引發創業動機的產生，如何在社會環境變遷下，對於學習與運用藝術彩繪專業多項技能，包含：藝術紋飾紋身、藝術指甲彩繪、藝術美睫、藝術紋繡、藝術身體彩繪…等等，於創業歷程中如何運用各種資源，以及如何學習成功模式，因此本研究欲探討藝術彩繪學員創業動機與目的，創業的先前工作經歷與歷程的影響，創業者如何獲取創業資源，以做為日後有心成為藝術彩繪創業者的典範。

在國內近幾年相關創業之研究中，發現以創業經驗的質性研究方式比較少探討到。而國內針對創業之相關研究，探討創業行為的整體性因素（歐建益，民 89；陸小里，民 95；黃寶棟，民 95；許東讚，民 96；邱銘乾，民 97），針對創業行為的研究皆以量化研究方法進行，大部分獲取廣泛之研究結果，但對於創業現象很難具有深度的呈現，而對於背後之原因研究結果也容易遺漏。

研究創業行為的多位專家學者指出「創業是呈現一種動態的過程」

(Gartner, 1985; Drucker, 1985; Shane & Venkataraman, 2000; 蔡敦浩、利尚仁與林韶怡, 2007), 並強調在創業過程中會不斷產生不同的變因, 變因當中會互相影響互動過程會產生不同創業方向與結果, 依據上述許多的原因, 研究者期許透過質性方法獲得理解, 並透過探索藝術彩繪個案之創業動機歷程的研究議題為本研究動機。

### 1.3 研究目的

本研究之目的是要瞭解探討個人工作室的藝術彩繪創業歷程為研究目標, 從創業者的角度與訪談對象的創業歷程, 再深入探討創業動機、創業先前工作經驗與創業歷程, 並且詳細記錄藝術彩繪創業者如何獲取與應用創業資源, 透過質性研究半結構性訪談之方法, 提出以下本文研究目的:

- 一、藝術彩繪創業者的動機與目的。
- 二、先前工作經驗如何影響藝術彩繪創業歷程。
- 三、藝術彩繪創業者如何獲取與應用創業資源。

### 1.4 研究問題

根據以上研究目的, 本研究擬定以下三個問題:

1. 藝術彩繪創業者的動機與目的為何?
2. 先前工作經驗如何影響藝術彩繪創業歷程為何?
3. 藝術彩繪創業者如何獲取與應用創業資源為何?



## 1.5 研究流程

本研究針對創業動機歷程之個案研究－藝術彩繪工作室作為研究方向。本研究進流程依序如下：

研究者擬定本研究探討的主題與個案，並與指導教授探討研究方法之其可行性，再加以探究討論之研究動機與目的，更進一步提出之研究方案，另收集與分析相關學者文獻支持，作為研究計畫架構參考。本研究參考引用的文獻包括與研究主題相關的專業書籍、期刊、論文資料…等。

研究生在相關的文獻探究討論與彙整之後，決定引用個案質性研究之方法，並進行訪談與資料分析之前置準備工作。於設計訪談內容大綱之後，針對研究問題與藝術彩繪創業動機歷程之個案進行訪談；再經由文獻資料的分析整理，作為研究資料之延伸，補足訪談當中遺漏部分。

最後一併彙整、分析及撰寫論文：在個案訪談結束之後，將個案訪談對話錄音檔打成逐字稿，並輔以相關文獻資料，以進行訪談資料分析，另歸納與彙整研究發現，做為研究與建議，並進行論文撰寫工作。

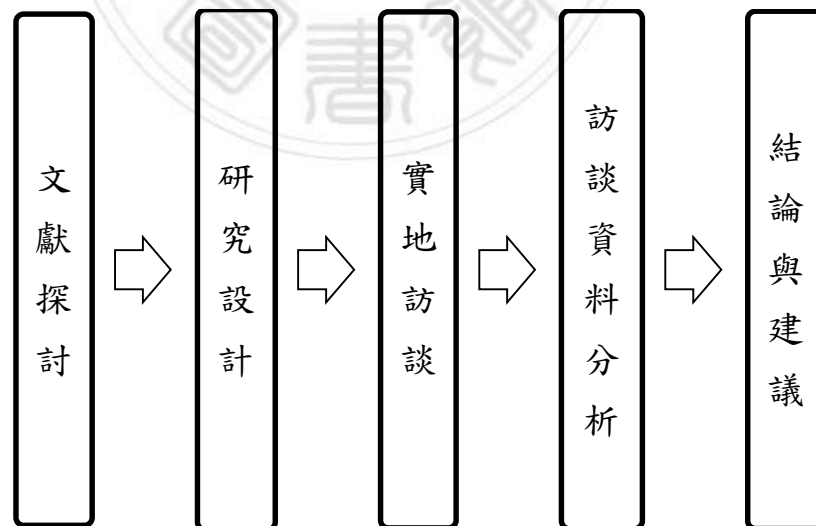


圖 1.1 研究流程

資料來源：本研究整理

## 第二章 文獻探討

本章主要回顧本研究議題相關之文獻共分為四小節來探討，並針對本研究之相關學者的文獻建立基礎，依序為創業定義、創業動機、創業資源、創業歷程及之相關文獻蒐集以利建構本研究之理論，並分別探討相關文獻整理。

### 2.1 創業定義與創業理論

#### 2.1.1 創業定義

在早期對於創業的定義敘述，就是創業者開創新的事業體，其過程就是實現創業者之想法，就是從沒有到有的歷程，創業者並依循個人的理想認知與認真實現自我的理想（劉常勇，民 91）。「創業」是選擇行業進而投入個人的熱情與能力，屬於個人的歷程，創業的真正意義是「創」造屬於自己的事「業」，就叫做創業（朱延智，民 104）。而法國經濟學家賽伊在十九世紀明確指出，創業就是將創業資源從生產力低點轉移至高點（Drucker, 1985）。

因此當想成為一位創業者時，創業者將成為風險的承擔者，為了創業經營的活動提供創業資金風險，而創業是展現個人的抱負與成就感，創業的型態有獨資事業、共同合夥事業、有限公司...等，換言之創業的意涵就是「創造出一種新創事業」(Low & MacMillan, 1988)。Shane & Venkataraman (2000)在創業研究中認為創業意涵包括：「誰(who)藉由什麼(what)因素，並如何(how)善用這些因素，進一步發掘與評估並利用機會」，更指出商機在創業時的重要性，學者們認為創業過程包含：商機、辨識、評估與開發，而創業的定義含：「運用有利商機」與「運用機會的個人」的相關性。

在目前創業型態定義分為個人與公司兩種創業型態，其個人創業型

態最主要探討分為：創業個人特質、創業契機產生、創業資源之準備、經營模式、行動力等；因而個人創業因選擇的職項產生的創新價值也會不同。(陳東升，民 89；羅達賢、劉世南、袁建中，民 91)。

韋式國際辭典(Webster's Third New International Dictionary 1961)對於創業者之定義為：「創新事業的組成，須具備管理並願意成為創業中承擔風險的人。」(引自許東讚，民 96)。而陳輝吉(民 82)則認為創業者本身須具備多方面的能力：1.擁有獨到眼光之能力。2.能配置各行業之知識、專業技術與創意能力。3.提供顧客滿意之商品與服務能力。4.專業工作能力。5.能感受事業從無到有的感官樂趣。6.人際溝通能力。7.經營成本會計管理能力。8.對市場競爭有抗壓能力。9.追求自我發展之能力。呂佩憶(民 99)也指出個人夢想與活力會出現在創業中，更因個人需求在創業中實現夢想，並賺取財富與個人成就感，並能創造出更多就業機會。

表 2.1 創業定義彙整表

學者	定義
Drucker (1985)	創業是將創業資源從生產力低點轉移至高點。
Low & MacMillan (1988)	認為創業者將成為風險的承擔者，為了創業經營的活動提供創業資金風險，而創業是展現個人的抱負與成就感。
Shane & Venkatarama (2000)	認為創業過程包含：商機、辨識、評估與開發，而創業的定義含：「運用有利商機」與「運用機會的個人」的相關性。
陳輝吉 (民 82)	認為創業者本身須具備多方面的能力：1.擁有獨到眼光之能力。2.能配置各行業之知識、專業技術與創意能力。3.提供顧客滿意之商品與服務能力。4.專業工作能力。5.能感受事業從無到有的感官樂趣。6.人際溝通能力。7.經營成本會計管理能力。8.對市場競爭有抗壓能力。9.追求自我發展之能力。

學者	定義
陳東升（民 89） 羅達賢、劉世南、 袁建中（民 91）	創業型態定義分為個人與公司兩種創業型態，其個人創業型態最主要探討分為：創業個人特質、創業契機產生、創業資源之準備、經營模式、行動力等
劉常勇（民 91）	創業的定義敘述，就是創業者開創新的事業體，其過程就是實現創業者之想法，創業者並依循個人的理想認知與認真實現自我的理想。
呂佩憶（民 99）	強調創業定義在個人夢想實現於創業中，並能賺取財富與個人成就感。
朱延智（民 104）	「創業」是選擇行業進而投入個人的熱情與能力，屬於個人的歷程，創業的真正意義是「創」造屬於自己的事「業」，就叫做創業

資料來源：參考詹明芳（民 104）

依據早期學者針對創業者定義之相關研究，將彙整為表 2-1。其中，Venkataraman(2000)強調創業者以及創業機會兩者存在著緊密的互動與連結，更提到創業研究更應著重在創業者、創業機會與行動模式當中相關的影響與互動，更須深入探討背後之原因(Shane & Venkataraman,2000)。根據學者對於以上的論述，啟發了對於創業研究主體的未來方向，不局限於創業機會、創業者個人與創業模式等探討，轉往動態的創業歷程，因此本研究將創業者的創業行為與創業歷程連動行為進行探究，並將呈現藝術彩繪創業個案其創業行為當中的互動關係進行研究。

而根據上述之文獻探討，本研究整合創業動機、創業歷程與創業資源之間的關係進一步探討，以利釐清之間相互關係與影響，依據劉常勇、謝如梅（民 95）修正後歸納創業研究之觀念模式如圖 2-1 所示。

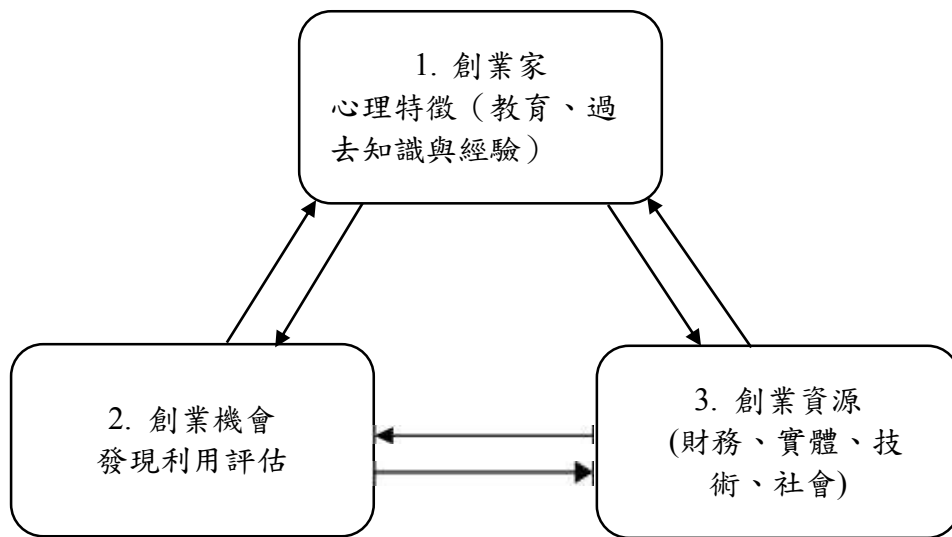


圖 2.1 創業研究之觀念模式

資料來源：修正自劉常勇、謝如梅（民 95）

### （一）創業家

依據國、內外學者對創業者研究的定義，大部分因在社會環境有所不同之差異性，而創業是屬於多元變化的概念，在變遷的時代與社會中隨著改變，學者們亦持不同面向來闡述創業(Cooper, 2003)。Bygrave(1994)將創業者的定義為「獲得一個機會的創業者，因而建立一個新創組織，進而去追求它」。Bhide(1996)則認為運用創立新事業之方式，並實踐個人的目標即為創業家（引自李文伽，2009）。

而 Bygrave(1997)認為創業家能發現那些機會的存在，更能創立一個組織，並能洞悉機會與創造利益的人。

Ucbasaran, et al.(2001)將創業家分為以下類型：創立型（想成立新事業的個人）初學型（無創業經驗的個人）習慣型（過去為企業經營的經驗）…等，不同背景與經營新創事業會有顯著的影響。

諸多研究著重於創業家的經歷，對影響創業能力因素分為：教育程度、專業知識、個人經驗、個人背景…等。例如：Shane & Venkataraman

(2000)指出創業家擁有先驗知識與機會發現的互相影響，對於創業家極為重要的影響是創業者之背景與歷程。

## (二) 創業機會

「創業機會」是開啟新創事業的可能性，Shane(2005)認為外在環境因素會影響商業機會的變化，包括以下：社會與人口結構、創新科技、消費行為、以及產業結構等的變化。創業者必需掌握機會與變化之狀況，從變化中促進發展與促成機會的產生。

Shane(2003)更指出認知等特徵，包括：直覺力、主觀性、自信心等，造成人們對於決策與思考會產生影響。因而，創業非常重要是能掌握機會，並洞悉市場的商機，更需要有承擔風險、解決問題等能力，而對於新創之事業需積極與持之以恆的態度。

劉常勇等（民 96）之研究中指出機會確認可分兩個階段其一為「機會辨識」，從不明確的機會中，掌握時空與資源，運用創新方式使其概念化的過程，內容包括：「意識」、「發掘」、「創造」。

其二為「機會發展與評估」，內容包括：「機會發展」、「機會評估」。而「機會評估」以及「機會發展」當中互為修正與反饋的功能，促使創業家擁有充足的相關資訊，以利評估機會其中的風險與價值，再做出創業的決策是否進行與投入。

## (三) 創業資源

創業初期創業者常處於資源缺乏，想達到創業成功、新創事業能永久經營，最重要的需要有足夠的創業資源，其中包含：資金、市場、廠商、技術、商機等(Timmons & Spinelli, 2007)。而創業家在創業初期時，資源的運用為社會網絡中最主要的是親戚朋友、同學或同事等，事業聲譽初期並不彰顯，會以創業家先前之社會網絡而吸引他人的加入，並獲取創業中最

的重要資源與協助（賴宏誌，民 92 年）。

Honig(1998)在創業資源方面中指出影響創業成功的因素包含：社會、財務與人力等資本，而社會網絡、家庭支持系統屬於社會資本。而教育程度、經驗、參加職業技能訓練屬於人力資本。在財務資本上包含：創業初期資本的來源、政府資源的創業貸款。對創業者來說網絡關係剛好提供需要的資源，欲達成創業成功需有良好的網絡關係。Kristiansen(2004)認為社會網絡最主要是核心行動者以及其他熟識者當中的正式與非正式連結而形成的。

### 2.1.2 創業理論

在社會學的研究文獻當中，Ripsas(1998)的研究中觀點從社會學出發，指出創業是屬於社會與經濟系統下，而延伸展開產生的活動。Granovetter (1995)則指出國家於發展中，創業與企業發展是互相牽引關係，並研究出創業時家族關係會帶來阻礙或幫助。而創業活動在現實中很難用單一來解釋經濟學的論點，例如：心理因素、文化因素、社會因素等，對於創業現象會有相對的影響。在社會學、心理學、人類學等理論中最主要探討的結構、行為、心理等層面的議題 (Swedberg, 2000)。由於創業的概念是屬於多構面，並跨越各個學科領域，因而更多理論用來解釋創業現象。對於創業研究中常運用的理論有以下三項：(1) 認知理論、(2) 社會網絡理論、(3) 資源基礎理論...等，在探討對於創業研究當中的影響與運用方向。創業的內涵透過理論能更瞭解，目的在於對未來創業研究理論基礎上能更強而有力。認知理論針對在個人層次上進行分析，在社會網絡理論應用於連結總體以及個體層次之分析(Kilduff & Tsai, 2003)，資源基礎理論主要以組織層次為主。以下對於理論論述整理如下：

### (一) 認知理論 (Cognitive Theory)

認知(cognition)意涵為個人的感知(perception)、記憶以及思考，而認知過程則是輸入認知的資料，資料程序為：進行轉換、縮減、儲存、更新、使用，在認知心理學的出現對於解釋創業家與周邊關係人有相當的助益、外部環境互動所產生的心智過程(mental processes) (Mitchell et al., 2002)。在 1990 年代中期，Busenitz & Lau (1996)運用認知結構以及認知過程之概念，來解釋那些人對於創業意圖有比較強的意圖。認知結構是指一個人面對風險、控制、機會以及利益的信念與看法，認知過程針對一個人對於資訊處理方式與能力。認知理論運用在連結創業家的認知及創業環境與創業行為當中的關係，更加强對關於創業心理方面為議題 (Mitchell, et al., 2002)。

### (二) 社會網絡理論(Social Network Theory)

社會網絡(social network)是因不同類型之關係所形成的連結，包含血緣、姻親等關係、市場之買賣的生意往來關係、非正式朋友的社會關係或其它類型的關係...等，社會結構因而形成為社會網絡(Adler&Kwon, 2002)。Mitchell (1969)對於社會網絡定義為在某一群體當中，個體間有特定的連結關係，包含正式或非正式的人際關係。具體解釋是網絡為點(nodes)與點之間連結所產生的結構，其中的個人、團隊與組織為點(Borgatti & Foster, 2003)。

另外，社會網絡之內涵可以在不同構面上進行分類，分為兩大類為個人與組織網絡。Dollingers (2003)則將社會網絡關係區分為兩類「個人網絡」關係及「延伸網絡」關係。個人網絡意指創業家所接觸到的人際網絡，包含朋友、家人、同事、老師以及其他相關之人員，然而延伸網絡是指企業對企業正式之關係。



Johannisson (2000)在研究中探討社會網絡與創業成長的關係當中，指出社會網絡關係分為：(1) 資訊網絡(information networks)、(2) 交換網絡(exchange networks)、(3) 影響力網絡(influence of networks)。而這三種網絡存在於互相依賴，當中資訊網絡對於交換以及影響網絡的鋪路。Ibrra (1993)針對網絡區分為：(1) 工具性 (2) 情感性等網絡，工具性指工作上相關的資源交換，情感性是指友誼與社會的支持為主。

### (三) 資源基礎理論 (Resource-Based Theory)

資源基礎理論則強調策略性資源的有價值性，對創業家來說更提升競爭優勢，Barney (1991)指出四項資源的特徵分為：不可模仿、不可替代、有價值、罕有等，此為辨識策略性資源。這對於創業家而言非常重要，策略性資源的擁有才能贏過競爭者，更需能長期保持競爭優勢。Alvarez & Busenitz (2001)將資源基礎理論與創業議題作結合，並試著將資源基礎理論擴展應用範圍，另建立新理論適用於創業行為的解釋。雖然異質性(heterogeneity)在擁有共通點的創業與資源基礎理論上，然而資源基礎理論著重於資源之異質性，其創業則重於在探討資源價值信念(beliefs)的異質性。

## 2.2 創業動機

當創業者產生創業想法時，內心充滿屬於個人追求夢想與理想抱負，或許生活中曾經歷過許多的辛酸血淚背景歷程，更能促使出現創業思維，因而產生了創業的契機點，如果一位創業者只有能力，確沒有創業動機的行動力，創業者成功機率不一（張金山，民 79）。

依據劉常勇（民 91）的創業動機研究中認為，在台灣許多早期的創業者，大部分因外在經濟環境關係，而迫使沒辦法繼續讀書升學，因而投入創業的行列。但因當時社會環境與經濟狀況影響之下，因行業別關係會

有各自創業資源運用程序，某些創業別會尋求於創業融資、鳳凰貸款、青年創業貸款…等，幫助創業者能平穩地進入創業軌道。而很多有理想與抱負的人們會選擇創業，對於人生規劃中主要追求自我與個人發展，不論個人理想或外在環境之原因、能創造更多財富以及經濟獨立的生活。因此對於創業動機的想法與行動力度會增強，更造就創業者能否進入創業行為的主要因素，而雷曼兄弟時期出現全球性的金融風暴問題，當時也有不受景氣低迷影響，有勇氣繼續堅持創業之創業者仍大有人在。

創業契機點的開始，曹勝雄（民 90）認為，個人出現某種內在需求時動機隨即產生而來，動機需求一旦超過個人所掌控之現況時，內在需求強度提升後，將促進動機以及行動，加速每個人自我追求與內在所需求的東西能達成目標。而將動機的定義分為兩種，其一人們是想要圓滿自身的需要，其二動機促使人們產生個人的一種行動力（林靈宏，民 83）。

Campbell and Pritchard(1976)認為動機是一種觀念，即便是為了達到工作目標並願意付出努力，換句話說，動機是一種推動行為的力量，力量支持著心中的夢想與理想。Benjamin and Philip(1986)在相關創業動機的影響研究中，將影響因素分為「推(push)」與「拉(pull)」兩個構面，在「推」這個構面上，激發創業動機主要是受到負面因素，因而產生創業動機的行動力，更推向創業的想法與領域；人類這些負面因素有可能是，不滿意目前的工作狀況或是失業…等。在「拉」的構面方面，創業動機會受到個人潛在因素的影響，基於某些想法觀念正面因素，因而吸引個人採取創業行動；正面因素是創業時具潛在性獲利機會。

創業者的人格特質分析，依據智庫百科網頁內針對動機指出：動機是促使創業行為與個人活動之產生，促使內在之動力並朝一活動目標前進。換句話說，動機讓創業者願意朝設定的目標努力與加速動力，動力也激發

了內在的需求，運用於創業上從動機、觀念、想法出現時，創業動機的契機因而產生。另一個創業動機乃是失業的推力所產生創業的另一主因，依據（曾敏傑、陳慧玲，民 98）提出面臨失業的推力與繁榮現象之拉力點，在經濟景氣低迷且失業率高點時期，創業主要是從受雇者的身分轉換成為自營者，或是逃避現實的失業心態，反之，在景氣較佳時自營創業者是經由外在環境的改變，影響勞動市場中的受雇者成為創業者；促使外在環境的改變影響等原因變動的結果會不一樣。在著名的心理學家 Maslow (1954)在需求的理論中，列出以下五個層次，其中最高層次是在於自我實現，以下分為五個層次：感情、生理、安全、被尊重等需求以及自我實現等，有創業動力計劃的創業者，在這種動力產生時，於創業中能滿足個人的自我實現與夢想。

歐建益（民 90）研究中指出，不一樣的行業別的創業者，會依創業者當時個人特質、學歷程度、性別、行業類別相關，而創業者的動機會與市場規模與其經營行業類別相關，而創業資金來源會依照個人投資或銀行借款等與產業類別相關，對於市場經營與服務項目以及產業類別會產生顯著的差異性。黃寶動（民 95）研究中指出，創業型態不同對於創業動機在創業策略的構面上有明顯差異性，而當在創業時之性別、學歷程度、創業當時資金多寡等之因素皆有顯著性之差異存在。詹明芳（民 104）研究中指出於創業動機中，歸納出三項概念分別為「內在因素」與「外在因素」以及「環境因素」。

鄒佩君（民 106）研究中指出，創業動機最主要五大因素分為：（一）社會環境氛圍與鼓勵（二）個人極高度興趣（三）擁有個人想法並想達成予以實現（四）自我肯定與能力（五）金錢回饋報酬等因素，而成功關鍵的掌握在於：經營管理的能力、堅持的信念與自信、奮鬥的精神、解決困

境之經歷、擁有自主學習能力，不依賴他人之技術。郭志雄（民 106）研究結果指出，創業動機對於創業者之影響分為三項：1. 創業能力 2. 外部環境 3. 創業能力與創業績效等有顯著之正向影響。

動機可能是促使個人進行某項特定活動，欲達到自己想要的目標願意付出努力，此意願會因個人需要的程度與滿足個人需要的強度來決定的（黃寶棟，民 95）。而 Bygrave (1997)認為創業者能發現那些機會的存在，更能創立一個組織，並能尋求機會與創造利益的人。

創業者會因個人內在因素以及產業環境之外在因素，於創業過程當中會有所不同，相對影響創業者時創業決策與行為，因此，本研究根據上述將創業動機相關研究彙整如下表 2.2。

表 2.2 創業動機相關研究彙整表

學者	定義
Maslow (1954)	在需求的理論中，列出以下五個層次，其中最高層次是在於自我實現，以下分為五個層次：感情、生理、安全、被尊重等需求以及自我實現等，有創業動力計劃的創業者，於創業中能滿足個人的自我實現與夢想。
Campbell and Pritchard (1976)	認為動機是一種觀念，即便是為了達到工作目標並願意付出努力，動機是一種推動行為的力量，力量支持著心中的夢想與理想。
Benjamin and Philip (1986)	相關創業動機的影響研究中，將影響因素分為「推 (push)」與「拉 (pull)」兩個構面，在「推」這個構面上。
Bygrave (1997)	認為創業者能發現那些機會的存在，更能創立一個組織，並能尋求機會與創造利益的人。

學者	定義
張金山 (民 79)	創業者產生創業想法時，內心充滿屬於個人追求夢想與理想抱負，生活中經歷過的辛酸血淚背景歷程，促使出現創業思維，因而產生了創業的契機點。
林靈宏 (民 83)	動機的定義分為兩種，其一人們想要圓滿自身的需要，其二動機促使人們產生個人的一種行動力。
歐建益 (民 90)	創業者的動機會與市場規模與其經營行業類別相關，而創業資金來源會依照個人投資或銀行借款等與產業類別相關，對於市場經營與服務項目以及產業類別會產生顯著的差異性。
曹勝雄 (民 90)	創業契機點的開始於個人出現某種內在需求時動機隨即產生而來，內在需求強度提升後，將促進動機以及行動。
劉常勇 (民 91)	創業動機研究中認為，在台灣許多早期的創業者，大部分因外在經濟環境關係，沒辦法繼續讀書升學，因而投入創業的行列，不論個人理想或外在環境之原因、能創造更多財富以及經濟獨立的生活。
黃寶動 (民 95)	創業型態不同對於創業動機上，會依當創業時之性別、學歷程度、創業當時資金多寡等之因素皆有顯著性之差異存在。意願會依個人需要的程度與滿足個人需要的強度來決定。
曾敏傑、陳慧玲 (民 98)	創業契機點的開始，動機需求一旦超過個人所掌控之現況時，內在需求強度提升後，將促進動機以及行動，加速每個人自我追求與內在所需求的東西能達成目標。
詹明芳 (民 104)	將創業動機歸納為三項概念分別為「內在因素」與「外在因素」以及「環境因素」。

學者	定義
郭志雄 (民 106)	創業動機對於創業者之影響分為三項：1.創業能力 2.外部環境 3.創業能力與創業績效等有顯著之影響。
鄒佩君 (民 106)	創業動機最主要五大因素分為：(一)社會環境氛圍與鼓勵(二)個人極高度興趣(三)擁有個人想法並想達成予以實現(四)自我肯定與能力(五)金錢回饋報酬等因素。

資料來源：參考詹明芳 (民 104)

### 2.3 創業歷程

早期研究創業的學者 Gartner(1985)認為，在創業當中最重要因素是創業的歷程，其歷程的四個變項分為：人、環境、過程、結果等在互動當中所架構而成，因此創業之研究必須集中於這四個變項之間的互動關係。創業者每個人具備諸多個人的特質，而創業者的個人特質會因環境而產生變化，也會影響到創業者對於創業機會的辨識與決策，創業過程當中需積極與強大行動力、以及面對各種困境、並運用所需的創業資源，到最後將能達到新創事業的成功。創業的經驗是指初創業時，於營運開始所累積的經驗與過程，也就是創業者們累積自己獨有的個人經歷，他人沒辦法輕易的學習，而管理經驗是在事業經營時，從當中管理活動等累積經驗，更是在創業中能繼續存在非常重要關鍵( Duchesneau and Gartner, 1990)。

Holt(1992)從創業週期之角度，並將創業分為以下不同階段：創業前、創業中、早期與晚期成長的階段。以下敘述四個階段：創業初期須先設計好初步創業規劃，及如何獲取創業資源；於創業中期，創業者需事先規劃新事業在於市場上的定位，並考量新事業能適存於市場；初期成長的階段，新創的事業容易面臨市場與財務或資源等問題；而新事業有一定規模時，並進入新事業後期成長的階段，此過程勢必在經營市場中遇到相關市

場競爭者，此時勝負的因素將關鍵在於專業化管理。Amar Bhide(1996)對於數百個以上新創事業探討研究中指出，助於創業者在創業時面臨困境與各種創業商機時，能迅速的決策與做出事情先後處理正確的判斷，並將創業歷程分為：有助於創業者目標確定、評估目標達成的策略、策略執行力。

劉常勇（民 91）認為創業歷程是由個人事業發展當中去探討，並將創業過程分為：決定當創業者、創業機會的選擇、評估機會掌握、創業規劃書、進行創業活動、初期創業經營、達到事業成功...等。

李志能（民 91）將創業過程列為四個層級，分為：(1)、評估市場機會：包含實際價值、市場機會、個人技術能力、個人機會、市場競爭力與風險等。(2)、規劃經營計劃：內容包含行銷、財務、組織等規劃。(3)、獲取創業資源：讓創業者了解原有的資源，評估缺乏資源時的影響，以適當時機獲取所需資源與低成本資源。(4)、新創事業的管理：獲取相關資源成立新事業，並建立經營管理的方式等。

劉美容（民 94）研究中指出創業最為重要的是創業歷程，並將創業歷程分為：創業初期、創業中期、未來願景...等，創業初期歷程包括：動機產生、醞釀期、外在推力產生、目標設定與管理...等。創業中期歷程：包含創業困境、困境因應對策與過程、個人壓力之管理...等。未來願景也包括：設定未來目標的實現、個人成就感、創業成功因素...等。

詹明芳（民 104）研究中歸納出創業歷程中分為三個階段，於創業前之階段，創業醞釀期階段，而創業營運期階段。從以上研究分析了解到，在每種產業之過程當中，所累積的知識經驗來自於創業者創業歷程，在不同活動中展開創業學習，而從創業本質中可以了解到，創業時的特性具有從做中學學習之過程，因而每項的創業時期活動時間平均會較長，結束的時

機點也會比較晚，創業者通常會產生正向回饋的時候，才會採取進一步的動作(Lichtenstein, Carter, Dooley, and Gartner, 2007)。本研究根據上述將創業歷程相關研究彙整如下表 2.3。

表 2.3 創業歷程相關研究彙整表

學者	創業歷程
Gartner (1985)	從創業組成要素來發展創業歷程，分為四項變數為：創業是透過「人、環境、過程、結果」等要素之互動所組成，因此創業研究應該集中於四項變數的互動關係。
Duchesneau and Gartner, (1990)	創業的經驗是指初創業時，於營運開始所累積的經驗與過程，也就是創業者們累積自己獨有的個人經歷，從當中管理活動等累積經驗，更是在創業中能繼續存在非常重要關鍵。
Amar Bhide (1996)	將創業歷程分為：有助於創業者目標確定、評估目標達成的策略、策略執行力。
Holt (1992)	從創業週期之角度，並將創業分為以下不同階段：創業前、創業中、早期與晚期成長的階段。
Lichtenstein, Carter, Dooley, and Gartner, (2007)	在每種產業之過程當中，所累積的知識經驗來自於創業者創業歷程，在不同活動中展開創業學習，而從創業本質中可以了解到，創業時的特性具有從做中學習之過程。
劉常勇 (民 91)	認為創業歷程是由個人事業發展當中去探討，並將創業過程分為：決定當創業者、創業機會的選擇、評估機會掌握、創業規劃書、進行創業活動、初期創業經營、達到事業成功...等。
李志能 (民 91)	將創業過程列為四個層級，分為：(1)、評估市場機會 (2)、規劃經營計劃 (3)、獲取創業資源 (4)、新創事業的管理
劉美容 (民 94)	創業最為重要的是創業歷程，並將創業歷程分為：創業初期、創業中期、未來願景...等
詹明芳 (民 104)	創業歷程中分為三個階段，於創業前之階段，創業醞釀期階段，而創業營運期階段。

資料來源：參考詹明芳 (民 104)



## 2.4 創業資源

當創業者決定投入創新行業時，必先投入所需之資源，於朱沛（民 105）著作中指出創業者必需之資源，所需資源包含有形和無形的兩種資源。而創業者在先前的工作職場經驗裡，所累積各職類的知識與技能、人際脈絡與信用名譽，於創業中屬於非常重要的無形資源，有價之物都屬於看得見的有形資源。Lichtenstein & Brush(2001)指出創業最初的資源會依照每個時期與階段而改變，而所需資源情形會不同，研究結果顯示在新創事業發展時，技術與組織屬於無形資源，發現無形資源比有形資源更為重要。Ucbasaran, et al.(2001)探討創業活動中資源與經營策略的運用，並從中了解如何獲取資源與策略；Elfring & Hulsink(2003)探討中指出創業時期從社會網絡中，對於創業時獲取資源顯示有相當幫助。Chandler & Hanks(1994)研究中發現許多不同的資源，能讓新創的事業快速成長，並鼓勵創業者可以設法獲得更多不同資源，並加以運用發揮最大的經濟效益。

吳思華（民 89）將「資產」與「能力」分為核心資源兩個要項。「資產」：(1) 有形資產硬體設備、房產、軟體設施、債券基金....等 (2) 無形資產申請專利權、品牌形象、人際脈絡...等。「能力」：是擁有運用資源與分配的能力，而個人能力包含：經營管理、專業技術、學習能力、人際脈絡運用能力....等。

朱沛（民 105）著作中指出創業者必需之資源，所需資源包含財務資源、硬體設備、專業技術、人力資源、社會資源...等相關之有形和無形的兩種資源。而每種行業之職業特殊知識是一種無形資源，無形資源生成之因是創業者自身寶貴的工作歷程，工作經歷之年資是工作歷程時間長度指標，會因個人職業特殊之知識的知識存量越大、力度越大越強。創業最

重要先決條件以資金來源為主，創業型態分為個人獨資、企業資金或共同合作經營等，初期創業時資金來源大概都屬於個人積蓄、申請各種貸款、以及親戚朋友之借貸方式，也可以考慮申請貸款，比如向政府各單位申請不同之創業貸款資源的方式。

許盈專（民 97）研究中指出，創業期間若創業者資金是充足的，創業時營運績效相對提升。因此須具備個人原本的財務資金外，籌措財務資金來源更為重要（趙僑，民 88）。依據林忠明（民 102）研究中指出，於創業當中最容易碰到籌措資金問題機率最高，依其研究對象中，創業者大都會選擇以獨資創業，而創業者之資本結構中，大部分資金來源都是個人資金為主，而來自他處資金來源僅佔創業資金小部分之比率。



## 第三章 研究設計

為瞭解藝術彩繪創業動機歷程之個案研究，本研究採取質性研究法。本章將針對研究方法、研究對象、研究工具、資料分析與研究倫理等說明本研究之設計與實施方式。

### 3.1 研究方法

為了能有效理解藝術彩繪創業動機歷程之個案，本研究旨在探討藝術彩繪個案創業動機以及創業歷程，甚麼樣的契機促使創業動力，創業歷程中面對挫折與克服困難之因應措施，創業時如何獲取與應用創業資源，並選擇以質性研究之方式來進行研究。訪談法是研究者經過有目的性的互動溝通談話中來搜集資料之過程，並藉由訪談者與受訪者兩者之間面對面之溝通與互動的口語交談，最後達到意見交換與建構，是一種單獨的、個人的互動方式（胡幼慧，民 85）。

#### 3.1.1 質性研究

質性研究是屬於社會科學中常用的其一研究方法，對於某一個現象及行為再進行全面性的深度理解，當全部的資訊知識皆與受訪者之生活背景經驗與情境脈絡具有相關連結，並給予詮釋此現象主觀的意義，因而質性研究對於發展中之社會現象產生新的概念以及新的理解是有幫助（王桂儀，民 100）。陳向明（民 91）指出，「質性研究是在自然情境之下運用多種方式蒐集資料再對社會整體性現象進行深入探究，而研究者本人也是研究工具之一，運用歸納法將資料進行分析形成研究理論，並須透過與研究對象兩者之間的互動，對於其行為與意義的建構並取得詮釋性與理解性的一種活動。」質性研究屬於多種比重不同之研究策略，然而這些策略具有五項不同比重之特質，包括：(1) 研究工具之一即是「研究

者」本身，於自然無壓力情境當中蒐集資料；(2) 強調研究的焦點需藉由「文字與圖片」等描述之方式，而非用數字；(3)「過程」是研究重點，並非結果；(4) 分析資料須用「歸納」方式；(5) 注重的主軸在於「意義」(鈕文英，民 103)。

### 3.1.2 個案研究

「個案研究法」(Case Study Method)是以個人的獨特性為研究對象，深入探討個案之案例中，並蒐集廣泛相關資料，探討之問題的癥結問題所在，並提出適合的方法解決問題。在研究過程中，藉由觀察、訪談等之方式進行資料彙整與蒐集，從中瞭解研究主題的意義與當中情境脈絡，並進一步分析資料瞭解真相、解釋原因、幫助問題改善與解決困境(鈕文英、吳裕益，民 104)。因此，個案研究具有相關經驗理解、獨特性事件、歸納與整合、豐富敘述、啟發作用的特性。個案研究的重點在於特定之情境脈絡下探討某位個案的活動特質，以達成研究個體之獨特性與複雜性的目的。

研究者欲從藝術彩繪個案之創業者之角度，探討創業者在創業經營時發展之創業歷程以及創業動機之契機與困境因應，並發展出對藝術彩繪創業者擁有多元方向的創業個人價值。因此，質性研究方法兼具兩種特性，其一開放性其二為多元之研究特性，甚為適合本研究，也引發研究者個人以學習之態度，來探討藝術彩繪創業者相關經驗。研究者以採用半結構之訪談方式，並研究與設計訪談大綱內容，再以客觀之態度與藝術彩繪個案進行訪談，而且符合本研究對藝術彩繪個案創業者訪談其創業歷程與創業動機，透過受訪者敘述個人相關經驗，其訪談法能深入瞭解受訪者之創業動機、創業資源、創業歷程……等進行面對面互動溝通探討之方法，並廣泛收集所需要的相關資料。運用此研究方法時，研究者應避免以

最少的提示或引導問題，而是以鼓勵受訪者就訪談大綱自由發揮的敘述自己的經歷，研究者於半結構式訪談之前會事先列出欲訪問時訪談提綱，並且依照提綱問題之順序依項提問，訪談之中保持輕鬆開放的氛圍，降低受訪者置身於訪談情境當中時產生不自在感。並依據訪談的實際情形對於訪談順序與內容稍作微調，以利訪談時互動之節奏與訪談情境順利，半結構式訪談中的研究提綱對於訪談時，有結構性對於受訪者有控制作用，並開放性的讓受訪者能積極參與其中（陳向明，民 91；潘淑滿，民 92）。因而訪談法的研究方法能增加收集資料的多元性之外，並藉由此深入瞭解與體會受訪者對於訪談內容之理解與想法以及態度。另外訪談法是透過研究者與受訪者之間互動過程，並對於訪談提綱內容加以釐清問題點，以利理解受訪者內在心理真實感受之經歷與表達之觀點。

訪談者之角色必需拋開自我框架與預設經驗值以及知識之框架，並引導受訪者使用自己表達的方式之聲音、語詞用法，願意將自身所認為覺得很重要的個人之生活經驗分享出來，讓受訪者對於自身經驗保持著極度熱忱與興趣分享之，此時訪談者必須注重於每位個案受訪者之個人的見解，並了解經驗中如何產生其背後所有可能之情境與脈絡（高淑清，民 97）。從上述中由此可知，一般在半結構式訪談中，而訪談提綱內容最主要是訪談時當中的一種提示，研究者能靈活調整訪談之順序與訪談內容，本研究針對藝術彩繪創業者個案之創業歷程與創業動機以及創業資源相關性主題進行研究探討，以上本研究探討目的符合本研究之原則，研究者為了讓受訪者擁有開放性及增加彈性度回答，故研究者採用半結構式訪談作為主要研究方法，此研究方法適合本研究個案創業歷程之執行。

### 3.2 研究個案與對象

本研究旨在探討藝術彩繪工作室之個案創業者之創業歷程與動機等因素，因此本研究採取質性研究中的半結構性訪談研究法進行探究，試圖從藝術彩繪創業者的視角，探討藝術彩繪之背景的創業者在從事創業期間之創業歷程與創業動機及創業資源等因素，並探討因其創業期間之背景在從事創業經營時所面臨的困境與心境歷程，並彙整藝術彩繪創業者從事創業經營之心路歷程之建議與結論，並提供未來想創業者作為創業之參考。

質性研究法與量化研究法不同，而質性研究所採取方式以抽取的樣本，重視的地方是「深度」資料的提供，並著重資訊來源的豐富及內涵，而非以數量之多寡去衡量（胡幼慧，民 85）。本研究選取個案人選時應儘量符合以下四個特質：選最能引人注意創業者、最具典型創業者、最具特色創業者、配合度高者（林生傳，民 92）。

由於上述之原因，本研究根據研究之目的因此採用立意抽樣方式篩選出擁有創業歷程豐富資訊之個案為深度訪談對象，本研究主要設定訪談個案為藝術彩繪創業者工作室之個案為對象，不限創業縣市，研究對象符合以下條件者。

一、受訪個案者條件：

（一）個案已從事藝術彩繪相關之行業，創業至少三年以上之資歷，以三年資歷原因在於創業歷程豐富，經營理念有相當的經驗，所遇困境也有因應之道。

（二）不受限各縣市之藝術彩繪相關之行業創業者。

（三）能接受研究者深入訪談，並且願意分享個人之創業故事者。

二、個人工作室訪談名單人數共計 5 名，如表 3.1：

表 3.1 訪談對象

代碼	學歷科系	性別	年齡	創業於都會區	創業項目	先前工作經驗	創業年資
A	二技美容系	男	31	台中市	藝術美睫 藝術紋繡 藝術彩繪	美容美髮 補習班	4 年
B	大學視覺系	女	32	高雄市	藝術紋繡 藝術彩繪紋飾	百貨美容 專櫃	3 年
C	專科機械設計	女	33	台中市	藝術美睫 藝術彩繪紋飾	機械設計	8 年
D	高中普通科	女	42	台北市	藝術雙色彩繪 油畫教學	醫院看護 服務員 賣小吃 賣水果	4 年
E	高中廣告設計	男	58	台中市	藝術彩繪紋飾 藝術彩繪美甲 藝術身體彩繪	美髮業	30 年

資料來源：受訪者背景資料本研究整理。

### 3.3 研究工具

本研究依研究之相關文獻等資料以及所需訪談內容，並整理出訪談內容大綱初稿再經由指導教授研討再修改其訪談之內容，並正式成為所需的訪談大綱，本研究方式採取半結構是大方向及重點式訪談，在訪談時間當中將屏除己見，對於受訪者之談話內容與行為不預設立場，並不預設

判斷，依照個案個人的看法陳述生命經驗內容，若有模糊與疑問之處，再重複詢問以釐清受訪者之本意，研究工具包含研究者本身、訪談大綱、現場筆記、訪談同意書、錄音筆等，以下將依序說明：

## 1. 研究者本身

於質性研究中，研究者本人是一個最重要的研究工具，個人的敏銳度、精準度、及嚴謹的態度對於質性研究的質量佔有非常之重要性（陳向明，民 91；潘淑滿，民 92；畢恆達，民 85；Charmaz,2009）。

同時需要有積極度、更需要是個有同理心的傾聽者（高淑清，民 89）個人認為身為訪談者之研究者時須保持為中立角色，對於受訪者不貼標籤及不預設立場，未避免因個人偏見而影響到訪談時觀察的結果，心態上並保有熱情開明態度並與訪談者兩者之間建立信任之關係，立於客觀角度上，經過省思與互動，研究者在訪談時將以重點引導之方式，讓受訪者能以輕鬆自在的態度描述個人創業故事，研究者在訪談過程當中必須將談話意涵深化並逐字文稿做紀錄，才能將個案們的經驗歷程紀錄出最好的詮釋與受訪者之本意。

## 2. 訪談大綱

本研究採用半結構式(Semi-Structured Interview)的訪談大綱，進行深度訪談。希望透過藝術彩繪創業者等，從創業者的觀點對其背景、創業欲達成的目地、創業資源的運用、面臨困難如何克服困境等作深入的瞭解，並依據本研究之目的以及相關文獻資料及所需訪談內容設計訪談大綱，並整理出訪談大綱初稿，經由指導教授討論再修改訪談其內容，依此成為本研究的訪談大綱，訪談內容:受訪者背景資料、創業動機、創業歷程、創業資源等，創業困境與創業目地之間相關歷程，訪談方式採取半結構式並輔以重點式引導，並以大方向的模式進行錄音訪談，故對於受訪者的談



話內容以及方向訪談者不預設立場據實依照敘述內容，訪談設計內容如下：

**(一)受訪者編代碼與基本背景資料：**

年齡、性別、學歷、創業縣市、創業項目、前工作經驗、創業年資。

**(二)訪談大綱(訪談內容)**

**◆一、藝術彩繪創業者的動機與目的為何？**

- 1.請敘述您的藝術彩繪創業動機為何？
- 2.請敘述您的藝術彩繪創業所欲達成的目的為何？
- 3.請敘述您在藝術彩繪創業過程中，如何堅持下去與克服困難？

**◆二、 先前技術與工作經驗如何影響藝術彩繪創業？**

- 4.您先前的工作與創業經驗，如何影響你的藝術彩繪創業歷程？
- 5.您的學歷背景與專業技術，如何影響你的藝術彩繪創業歷程？
- 6.您的資訊管道與知識來源，如何影響你的藝術彩繪創業歷程？
- 7.您之前參加競賽或證照考試，如何影響你的藝術彩繪創業歷程？

**◆三、藝術彩繪創業者如何獲取與應用創業資源？**

- 8.您在進行藝術彩繪創業時，如何應用個人直覺與靈感？
- 9.您在進行藝術彩繪創業時，如何參考與學習其他人的成功模式？
- 10.您在進行藝術彩繪創業時，如何獲取與應用財務資源？
- 11.您在進行藝術彩繪創業時，如何獲取與應用行銷資源？
- 12.您在進行藝術彩繪創業時，如何獲取與應用材料及設備資源？

**3.錄音、現場筆記**

在訪談正式開始之前，必須準備錄音筆、筆、筆記本，因為實行於質性訪談怕有疏漏之處與來不急紀載之筆記，使用錄音之前研究者會主動告知受訪者，經受訪者同意在訪談過程中才能全程錄音，並請受訪者錄音

前簽妥訪談同意書，經得到受訪者同意後再進行正式訪談。訪談過程中隨時觀察受訪者心情與情緒、現場氛圍與環境是否會影響受訪者的思緒與回答，訪談過程中會在現場做筆記及紀錄關鍵字與重要的語詞，以提升訪談時訪談重點的準確性，訪談完成時，再將訪談的錄音筆的內容謄寫成逐字稿，在將以整理分析，其訪談內容作為詮釋為資料結果。

### 3.4 資料處理與分析

質性研究中資料分析與資料的整理通常是一同進行，而在訪談過程當中需要錄音設備錄音建檔，並將錄音檔轉成譯，將錄音檔逐字謄打轉為逐字稿過程。而質性資料分析之方法於量化或統計分析截然不同，依然需要具備系統化的特性，其要求必須有邏輯推理之嚴謹性(Neuman, 2003)。(Qualitative Data Analysis)定性數據分析，質性研究方法重視於社會現象事實之建構過程，並以受訪者如何說明處在社會既定文化脈絡之下受訪者個人經驗(胡幼慧、姚美華，民 85)，因此運用詮釋之觀點來提升研究之品質。

本研究者將與受訪者訪談之過程中，而其訪談重要之部分現場記錄於筆記中，依據錄音檔的訪談之內容逐一建立，再進行資料整理歸納與分析，並將其錄音檔轉化成譯，再以逐字稿逐字撰寫之方式，於個人相關資料的部分製作成表格方式分類呈現，其後歸納整理將訪談文字稿之內容選擇符合相關本研究目的之內容，以獲取資料之編排，並進行受訪者之資料編碼分析，以提高資料之價值性並建立受訪者之相關資料，並重覆閱讀資料校對後，整理符合本研究主題之目的，再進行闡述其創業動機歷程之背後欲表達之意涵，而逐字稿屬於詳細與繁瑣的文字化撰寫之工作。

本研究者將訪談資料整理後，再將逐字校稿之錄音檔等資料與逐字

稿逐一比對之準確性，將逐字稿完成之後，研究者將完整訪談內容之文字檔案寄以 E-MAIL 的方式，寄給受訪者再次確認，與受訪者一同再次確認完整之逐字稿與訪談時之情境內容相符合，再以交叉檢核之方式重複檢視，再次確認資料真實無誤完整呈現。逐字稿並確認無誤之後，研究者會將個案訪談資料分別建檔、並予以編號建檔之後，並整理分析，再將訪談內容分析詮釋為資料結果。

### 3.5 研究倫理

「研究倫理」(Research Ethics)是指在整個研究過程中，研究者必須遵守對於研究行為的道德規範，倫理規範說明了合法與不合法的行為有哪些(潘淑滿，民 92)。遵守與瞭解研究倫理的目的在於，藉由倫理與道德規範的相關建立，讓研究者能夠尊重參與研究者之權益，對於進行中擁有公眾信賴的基礎，並恪守研究者本身對於參與研究的個人，以及對社群與社會之責任。關於研究倫理以及公約與守則國際上眾多，而大部分的研究學者針對研究者，在從事研究時必須遵守規範有一致性的看法(吳明清，民 81；Fraenkel & Wallen, 1996；Redestam & Newton, 1992；Tuckman, 1994)。

本研究對於倫理規範中包括不評斷研究對象、尊重個人意願、尊重個人隱私、遵守誠信原則等項目，以下逐項敘述：

#### 1. 不評斷研究對象

研究者本身在執行與設計本研究時，研究者應該謹慎的考量與確保研究對象在於研究過程中，不讓研究對象受到言語壓力及心理與生理受傷害，以尊重人權為原則。

## 2. 尊重個人意願

當確認個案訪談對象時，會先用口語方式先告知訪談的目的與安排時間以及地點等相關資訊，並尊重受訪者個案之安排意願與尊重個人選擇。於訪談過程中，受訪者之個案能重新敘述個人生命經驗與深刻的故事，並由個案自由選擇是否問題回答權。若受訪者有任何感覺不妥的地方，訪談中隨時可以提出終止要求或退出訪談，研究者對於訪談者絕對以尊重為原則。

## 3. 尊重個人隱私

本研究嚴謹遵循匿名(Anonymous)原則，並在撰寫論文必要引用訪談背景基本資料時，研究者整理受訪者個人基本資料將會做匿名或保密處理，將「受訪者編代號」之方式進行引用。於研究完成之後，處理方式為銷毀受訪者之原始檔案資料與錄音檔案，能讓受訪者在沒有心理壓力與負擔氛圍情境下，能對於訪談問題時完整性與據實的表達與敘述。

## 4. 遵守誠信原則

於研究過程當中，研究者與研究對象之間建立互相信任關係，對於研究者不會作隱瞞或欺騙研究者身分及研究目的與程序等，並嚴格謹遵於研究倫理當中誠信之原則。

## 第四章 研究結果

本研究透過研究資料處理與分析後，研究者整理出研究所得之結果，本章遂以瞭解藝術彩繪創業者的動機與目的為何、先前技術與工作經驗如何影響藝術彩繪創業、藝術彩繪創業者如何獲取與應用創業資源藝術彩繪創業動機等三個小節分述如下：

### 4.1 創業動機原因與目的

本節主要探討的重點在於個案為何以藝術彩繪創業之原因，其創業所欲達成的社會價值，以及創業期間對於困境因應對策。以下分成三個小節，研究者並依據訪談之結果整理如下：

#### 4.1.1 促使創業動機之原因

創業是為了滿足個人夢想與抱負與謀生的需求，背後有許多個人的背景辛酸之處，因而產生創業想法的契機點。訪談結果顯示，藝術彩繪創業之動機包括(1) 個人興趣與時間自由，(2) 把興趣與事業結合及愛漂亮，(3) 意外機會之掌握。以下運用質性內容分析法(Qualitative Content Analysis)進行分析，訪談結果分析顯示如下：

##### (一) 個人興趣與時間自由而創業

受訪者 A 的訪談紀錄中瞭解到，男生從事藝術彩繪與美容的行業心理的衝擊與調適是非常大的，需有極大的興趣與勇氣去選擇想要達成的目的。受訪者 A 先生也表示，時間的安排與自由是創業的因素，能把興趣與事業結合是件快樂的事情。以下是受訪者 A 的訪談內容某段落之記錄：

高中時是主修汽車科系，其實我很想讀美容科系，但男生讀美容科系的少之又少，怕被取笑所以才讀汽修科，創業時最主要是自己喜歡的興趣，如果自己創業的話，

可以運用自己的時間……也可以去進修，會想做這一行業，跟自己的學歷有關係，因為本身也是念美容系的大學，主要是興趣學的……這個學程學的也都是學相關的東西，所以在就業的時候等於學的和運用的都可以接軌，也會想從事這方面的。

A 先生表示：工作時間自由不被拘束，休假行程也可自行安排，有較多時間可以做自己想做的事情，同時也能顧及家庭及事業。另外，能把自己興趣的事情當作一份職業在做，是一件很快樂的事情。(訪 A1-1)

受訪者 E 的訪談紀錄中瞭解到，對於畫畫與藝術的熱愛引領他進入此行業，也因對於色彩與設計有自己的理念與看法，進而將藝術彩繪創作融入自己的事業當中。受訪者 E 先生也表示，因本身熱愛藝術，將藝術創作中融入自己的創業事業裡，於是展開藝術彩繪相關的創業動機與行動力。以下是受訪者 E 的訪談內容某段落之記錄：

我高中時讀廣告設計科畢業的，本身對繪畫以及色彩蠻熱愛的，很希望能夠將畫畫及色彩帶進我的事業領域，所以一開始對一些設計的理念都有一些獨特的看法，所以很快就將畫畫的基礎作為藝術彩繪之創業目標，進而想在藝術創作中融入自己的創業事業裡，於是展開藝術彩繪相關的創業動機與行動力。(訪 E1-1)

## (二) 把興趣與事業結合及愛漂亮

受訪者 B 的訪談紀錄中瞭解到，愛美是女人的天性，也因自己愛美而加入美的行業，創造美的事業也創造經濟收入來源，而美的行業趨勢也有男性客人，客人的消費層次更廣。以下是受訪者 B 的訪談內容某段落之紀錄：

B 小姐表示：我自己也是一個愛美的個性，所以一直從事美的行業，我覺得自古以來愛美是女人的天性，而且不論年代、種族、地域性……的區分，所以……各種因應女人愛美開發的市場，我認為是……現今被視為一個無限的商機，就算經濟不景氣的情況下，愛美的人還是願意花這筆錢，創業更也能賺進不少女人的錢。而且發現目前男生愛美的心，不比女生低，越來越多男性客人，發現商機也越廣，而且男性客人比較不會殺價，荷包可以賺得飽飽……哈哈，女生的客人比較會殺價，嗯……興趣與工作能結合，是我的人生最開心快樂的事。(訪 B1-1)

### (三) 意外機會之掌握

受訪者 C 的訪談紀錄中瞭解到，一篇網路上的 PO 文與照片故事背景與她的背景故事產生共鳴，進而開始關注與研究藝術紋身，也促使意外的創業，因產生興趣並施以行動學習與創業。以下是受訪者 C 的訪談內容某段落之記錄：

C 小姐表示：無意間在網路上 (FB) 看到某一個藝術刺青大師，他 PO 一個作品，那個作品是一位女生她把她的……養育她長大的阿公阿嬤照片刺在身上，她為了紀念，所以她就將阿公阿嬤刺在她的胸前，就是放在心上這樣子，這一篇故事跟照片，就是對我衝擊很大，一直關注於藝術紋身的教學這方面，然後就到現在一直從事藝術紋身的工作，一開始的動機是因為這樣，然後……一開始可能沒有想說，一定要選(此行業)，就是對於這個紋身藝術是興趣……就是有興趣。(訪 C1-1)

受訪者 D 的訪談紀錄中瞭解到，因自己從小喜歡美的東西，因家中環境的關係沒辦法往藝術發展，但內在想畫畫的藝術靈魂一直存在，從沒有想過要創業，也因自己沒有放棄畫畫，平常一直練習一直分享畫畫的影片，學生自動找上門來，也因此開啟了創業契機。以下是受訪者 D 的訪談內容某段落之記錄：

D 小姐表示：因為從小在越南時，就喜歡美的東西，嫁來台灣後，到人生的某些階段家裡發生了不開心的事，那時候開始上網打發時間，看到很多外國的影片，他們在畫很多美麗又快速的平筆花法臺灣叫是一筆畫，所以我就決定下手去研究，所以就自己研究了一年，然後……一直在網路臉書上分享，還有成立粉專，剛開始是喜歡畫和藝術而已，然後開始就去分享，就有學生找上門了！就是我一直分享之後，慢慢的就這樣有人自動找上來，要我教他們畫彩繪，畢竟我沒有想要用教學，人家就一直拜託拜託拜託，事業就這樣開始，也開始賺到錢改善了我的經濟。創業四年多以來，開始畫畫的時候，是因為喜歡畫彩繪，也沒有想到能賺錢，還有……只是想說畫畫可以展現美和愛的內心，沒有想到會變成事業，也只是帶著分享心態去分享，所以做很多影片放上 facebook。沒想到 5 年多達到 30 萬多粉絲，也有來自十幾個國家的學生，飛來台灣找我學習，到現在我只能說莫名其妙的創了事業，現在只想教好學生。(訪

DI-1)

#### 4.1.2 創業所欲達目的與價值

藝術彩繪創業者在創業的過程中，除了自己的興趣與賺錢的行動力外，也將其所學欲傳承並提升自己價值與目的。訪談結果顯示，藝術彩繪之創業所欲達目的與價值包括 (1) 經濟獨立自由，(2) 提升為講師傳承授課並增加收入，(3) 提升心靈層次及藝術成就感。訪談結果整理分析顯示如下：

##### (一) 經濟獨立自由

於受訪者 C 與受訪者 D 的訪談中瞭解到，創業的成就感是可以經濟獨立，而教學中的學員也能將自己的作品賣掉，增加收入來源，興趣與事業的專業能力結合，創造出幸福感。

*受訪者 C 小姐也表示：可以在我人生當中可以達成這樣子的成就感，那種感受是雖然說我們做這個行業，一開始一定也是為了金錢，可以讓自己經濟自由，可是如果說你的工作跟你的興趣與專業能力，這兩種是可以相互呼應的話，或是說我想要達成的目的。(訪 C1-2)*

*我覺得教學生讓我很有成就感，看著別人便幸福，又可以將作品拿去賣錢，有經濟來源又有幸福的家，這讓我一直想教下去的動力與想法，相對的學生與我心靈上的提升，過著經濟獨立與快樂的人生。(訪 DI-2)*

##### (二) 提升為講師傳承授課並增加收入

受訪者 A 的訪談紀錄中瞭解到，於工作中參加比賽累積相關經驗與提升實力，與全省各店家配合擴展人脈更能賺到錢，於日後提升成為講師，達到傳承教學之目的。目前以個人工作室為主，還有跟全省美容、美髮店家配合，只要有預約我就會排時間到店服務，為了括擴展更多的人脈，更能開店請員工。以下是受訪者 A 先生的訪談內容某段落之記錄：

*自己創業當然是做老闆，所以最大的目標當然是開店……賺錢啦！未來會想往講師路線走，因為我們做那麼久，已經等於是當老師級的，所以也會去不斷去進修，*



然後提升自己在充實自己，然後再多去參加比賽，提升資歷跟經驗，所以有一些外界的業者如果看到你就是知名度高，他會聘請你當講師，然後可以開班授課。有學生想找你學技術，我也不斷創新設計出新作品，多參加技藝競賽提升實力，累計資歷與經驗，能有穩定的收入，並達成教學傳承的目的。(訪A1-2)

受訪者 B 小姐的訪談紀錄中瞭解到，原本有美容服務之技術，增加了營業項目藝術彩繪與美甲的技術，讓自己擁有更多技能，增加更多收入與將自己所學技術傳承給更多人，並給自己目標想買房子。以下是受訪者 B 的訪談內容某段落之記錄：

自己創業當老闆，當然是能賺錢，原本只是從事美容護膚工作，為了增加更廣的收入才創業學習多方面的技術，未將自己所學的技術傳承給需要的人。因為……因為我不想一輩子一直待在工作室，讓原本的美容工作技能，藝術彩繪紋身與藝術彩繪美甲再給自己而外增加的一技之長，為的目的就是增加收入，買下屬於自己的房子，未來有機會也能提升自己成為講師。自己所學傳承給需要學習的人，我也不想一輩子都當工匠，學的技术能傳承提升自己也幫助想賺錢的人。(訪B1-2)

受訪者 E 先生的訪談紀錄中瞭解到，對於藝術的創作與美感，能分享給予更多人與教導有興趣學習的人，而在這個工作中希望創造更多收入。以下是受訪者 B 的訪談內容某段落之記錄：

藝術彩繪創作是一條含有美學，肌理，色彩的應用，彩繪創作的構思是源源不斷的，也是天馬行空創作的思路是無限的，自己對於藝術彩繪的熱愛，希望自己的創業之後，教導更多有興趣學習的學員們，能夠一起將藝術彩繪發揚至各鄉鎮到各個城市至全世界。希望這個藝術彩繪的創業，這個工作能夠創造出很多的財富出來，讓很多想要擁有藝術及美感的人，能夠享受到這份彩繪創作的美感和藝術。(訪E1-2)

### (三) 提升心靈層次及藝術成就感

受訪者 C 小姐的訪談紀錄中瞭解到，藝術彩繪的工作中，成就感超越了金錢的感觀，繪製的圖案顧客非常喜歡，願意將圖案刺在自己身上，對於從事藝術彩繪紋身，不僅讓自己經濟自由，工作與自己的興趣結合，從賺錢中又可以撫慰顧客提升心靈層次與美感，這是最想達成的目的。以

下是受訪者 B 的訪談內容某段落之記錄：

但是目前我覺得客人把你設計的作品，討論出來的結果刺在身上，這個是我到目前覺得還是最有成就感的一個部分，這個圖完成之後，顧客他們回饋給你的就是他很喜歡阿！或很喜歡這作品的時候，這個就是我覺得可能超越金錢，就是超越金錢的觀感了。從賺錢然後提升到……提升的生命層次，你會發現，有的客人是可以撫慰他們的心靈層次，你會感覺這是最大成就與美感，也提升了自己的美感，累積許多經驗。

(訪 C1-2)

受訪者 D 小姐的訪談紀錄中瞭解到，喜歡藝術是從小開始就喜歡畫畫，喜歡畫畫的美並能展現內心的愛，因為喜歡畫畫而持續的在網路上分享，卻因為無私地分享而意外成就了她的事業，也因學生互動改變了學生的經濟來源，改善了學生在家庭的地位提昇幸福感，而個案也因此達到比金錢更高的價值，成就感與心靈上的提升，並意外地創造她的事業。以下是受訪者 D 的訪談內容某段落之記錄：

受訪者 D 小姐也表示：因為學習的時間很長，學生會跟我分享家裡的事情，或是不開心的事，有人想離婚嫁的不幸福，在來上課時間，畫彩繪是可以讓人愉悅快樂的，我也會分享一些正向的想法，看著學生一點一點的改變，也會帶著他們去比賽，得獎回來後，原本不幸福現在變的好幸福，我覺得教學生讓我很有成就感，看著別人便幸福，又可以將作品拿去賣錢，有經濟來源又有幸福的家，這讓我一直想教下去的動力與想法，相對的學生與我心靈上的提升，過著經濟獨立與快樂的人生。(訪 D1-2)

#### 4.1.3 創業期間對於困境因應對策

自營創業者初期創業時會面臨不同的波折與困境，創業成功是必須經歷一段又一段的波折與困難，想在這個領域成功需要有更多的毅力與堅強的信念去因應。本研究訪談結果顯示，藝術彩繪創業之困境策包括

(1) 初期創業資金問題，(2) 初期創業客源問題，(3) 初期創業繪圖設計問題。以下為訪談逐一將結果整理如下：

### (一) 初期創業資金問題

受訪者 A 先生訪談中瞭解到，初期創業最困難是資金，也因創業之型態屬於個人工作室，所需資本額不大，一邊工作一邊進修，客戶不多時，並用時間去進修提升自己實力，參加比賽的時間，就像時間是金錢的投資理論，以下是受訪者 A 的一段受訪紀錄：

*一開始最困難的部分，當然就是資金，金錢方面當然壓力會非常大，其實剛創業會等於是給自己壓力很大、經濟方面的資源跟金源部分。但**因是開個人工作室，平常開銷會減少很多，也因投資金額也不大，就是你一邊賺錢，一邊進修自己提升實力，所以如果沒有客人的狀況下，當然是沒有收入，但是你可以運用這時間多充實自己，像是比如參加比賽，像金錢上的時間，這樣的投資理念。***(訪 A1-3)

受訪者 D 小姐訪談中提到，創業初期資金短缺，創業第一年以自身兼職工作來補貼，原本想放棄夢想，因朋友的鼓勵下堅持創業之路，跟朋友借錢應急，也因此開始以免費教學打開了創業之路，以下是受訪者 D 小姐的一段受訪紀錄：

*剛開始進入彩繪事業時候我是行動教學，沒錢開教室，後來有了3萬元，就開了一個很小的教室，大約5坪左右，其實常常想要放棄，因為沒有賺到錢，創業第一年我還有兼職工作，常掏自己口袋的錢來付房租教室費……那時候心裡覺得非常辛苦難過，一些朋友就鼓勵我不可以放棄，借我幾萬元來擋……應急……所以必須自己想辦法，就開始行動，開了很多免費教學場合，之前做了很多影片放上fb 她們都看到。沒幾個月後，事業就這樣打開了，粉絲專業打開知名度，許多國家有日本、美國、馬來西亞、澳洲、汶萊、香港、泰國、新加坡、越南、廈門、台灣人等也來找我上課。*(訪 D1-3)

受訪者 E 先生訪談中瞭解到，因租金過高資金短缺問題，起源轉移創業之地點，用原本自有之不動產向銀行借貸方式籌措資金，以下是受訪者 E 先生的一段受訪紀錄：

*彩繪的創作及手法是需要長時間的磨練及訓練，彩繪藝術是創意無限的，這種種還是要考慮到收入的來源，成本的問題，市場的開發，人脈的建立，口碑的好評，產*

品的銷售，技術的更新、、、、等等，需要有一顆執著的心和耐力，來堅持下去也因為堅持就需要克服更多的困難，一度因為市區的租金太高造成資金短缺，原本開在台中市區的店，決定撤回老家，於是用老家的房子向銀行貸款，重新裝潢老家重新出發，失敗才會知道成功的美味，最重要是永遠擁有一顆赤子之心。(訪 E1-3)

## (二) 初期創業客源問題

受訪者 B 小姐訪談中瞭解到，創業初期半年因為客人來源比較少，因先前工作美容專櫃工作累積了信任的客源與人脈，當他創業時客人成為他的忠實顧客，因此讓她度過初期創業的客源問題，以下是受訪者 B 小姐的一段受訪紀錄：

我覺得在創業過程中一定會遇到種種困難，但我覺得自己的堅持很重要，因為遇到問題可以去尋求有經驗者的同業或老師的意見參考，可以讓自己更快找得到解決辦法，目前創業三年多以來，我遇到的困難並不多，呃……應該說是初創業的前半年，因為客人來源比較少，但之前我在美容專櫃上班，熟識的客人都喜歡我的技術，也會跟著我，成為我工作室的基本客人。(訪 B1-3)

## (三) 初期創業繪圖設計問題

受訪者 C 小姐訪談中瞭解到，對於藝術彩繪創作者困難之處，在於繪製完成圖與顧客之間溝通共識問題，早期以手繪方式繪圖，顧客不滿意時需重新繪製，後來因學習用 3C 繪圖方式，與顧客的溝通容易多了，也解決了創業時的阻礙，以下是受訪者 C 小姐的一段受訪紀錄：

一開始學藝術紋身時最大困難就是繪圖，因為我們不是美術科系畢業的，以前都是用描圖紙用在燈箱畫，所以顧客改一個小部分，我們就得全部重新畫一張，因為這件事我大概停頓的半年至一年，一直找不到突破，怎麼去突破，也是在一個偶然之間，因為我都會關注很多藝術刺青師都是國外、台灣的刺青師的 Instagram 或 Facebook。我發現國外的 Instagram 他們上面，他們的繪製方式是用 Ipad，但是在台灣的時候，其實會繪畫圖的人不多，就一直關注到，後來有老師有開課，就進而去進修 Ipad 這方面用電腦繪圖，然後客人如果要改部分圖的話，對我來說非常便利。(訪 C1-3)

## 4.2 工作經驗影響藝術彩繪創業歷程

本節在探討分析藝術彩繪創業之個案，於創業之前的「先前工作與創業經驗」，其「學歷背景與專業技術如何影響創業歷程」，在於創業過程中相關「資訊管道與知識來源為何」，並探討「參加競賽或是證照考試如何影響創業歷程」，而技術性價值觀在台灣有相關證照機制，由勞動部勞動力發展署技能檢定中心，舉辦各種國家職業證照檢定考試，在坊間顧客與學員對於證照與技術以及比賽經驗是有相對認同感，以上四個方面，將訪談結果逐一整理如下：

### 4.2.1 創業先前工作經驗

藝術彩繪是屬於技術性行業，訪談創業個案中大部分從事過或學習美容、美髮、藝術美睫相關行業的經驗，對其創業之影響，原有個人工作室或相關設備，創業之時可以省下許多成本，並有相關比賽經驗或證照，對於創業都有不同技術上的提升，其中雖有非相關行業之經驗者或家族事業做為跳板，於創業的過程提升溝通能力與技術的提升。本研究訪談結果顯示，藝術彩繪創業先前工作經驗包括（1）相關服務業經驗，（2）非相關行業經驗，（3）家族事業背景經驗。以下分別對個案訪談內容整理結果如下：

#### （一）相關服務業經驗

受訪者 A 先生訪談中瞭解到在補習班工作期間，利用相關行業之便，對於考證照的學習與訓練時間，在技術層面的提升都有正比的成效，也因考證照的經驗，接軌創業時可以無縫接軌，創業時更能得心應手，也建立顧客給予正面印象。以下是受訪者 A 先生的一段受訪紀錄：

*在大學畢業之前的工作待在一間美容美髮補習班擔任行政工作三年，在這邊的話，就是學可以跟老師學的很多技術方面，而且不需要花很多金錢，在創業過程是幫助我最多的。在補習班上班等於是邊打工邊讀書，在上班的地方又可以學技術進修自*

己，在這裡也考了美容、美髮、理髮等國家相關證照，還有考其他工協會辦理的證照考試，在練習考證照當中，練習美容乙級、紋繡一級、藝術美睫、彩繪 C 級證照，考試的相關內容，讓我在訓練當中美感增加，對藝術的展現更得心應手，算是打了很穩健的基石，使得我創業路程更加順遂。(訪 A2-4)

受訪者 B 小姐訪談中瞭解到，因先前工作經驗是在美容專櫃當美容師，職場的訓練關係，很擅長與顧客溝通，相對的顧客的信任感提升。以下是受訪者 B 小姐的一段受訪紀錄：

我以前的工作是專櫃的美容師，之後出來創業後，我覺得在客人面前提起以前的職業時，會讓他們更能對我有信任度，因美容專業的話術，在跟他們溝通過程，也能更快達到一個共識，讓工作過程更加順利，美容行業的背景，以及專業的職業訓練，讓我自然而然的表現好的溝通能力，這個也影響到我創業的信心與成就感，而後續我繼續再學習藝術紋身與藝術紋繡，之前的工作也讓我的客人更加信任我的技術。(訪 B2-4)

受訪者 D 小姐因是新住民，來台灣 20 幾年先前工作經驗與藝術彩繪完全沒有關係，最主要工作是因為生活需要而賺錢，從事的行業有看護、服務業等，但這些行業讓她的人際關係溝通能力提升，訓練了與人接觸的膽量，自身的技術提升後相對的打開事業之路。以下是受訪者 D 小姐的一段受訪紀錄：

因為我是新住民，來台灣 20 幾年了，我先前的工作都是做看護，做賣吃、賣水果、當服務員，做這些工作只是為了生活和賺錢而已，那些工作室服務業跟目前創業彩繪無關，所以沒有甚麼影響到我現在的彩繪事業，或許人與人的溝通上比較有膽量，以前的工作都是與人接觸和溝通，只要是技術好的時候，人家找妳學習拜託妳教學你也跑不了，我事業就這樣被觀眾逼出來的。(訪 D2-4)

## (二) 非相關行業經驗

受訪者 C 小姐訪談中瞭解到，因先前工作經驗是機械設計，與目前的工作差異性很大，因結婚問題需照顧小孩與家庭，於是換了工作跑道，自己開工作室做美睫，做美睫時，也因為工作與照顧家庭時間調配問題，

再轉換藝術紋身的工作後，家庭與工作能兼顧。以下是受訪者 C 小姐的一段受訪紀錄：

我在更之前是做機械設計，和目前也是完全截然不同的，但是因為那時候因為面臨到結婚，會離開原本的公司，所以就想換個不一樣的跑道，因為如果我在公司上班的話，我可能沒有辦法兼顧家庭跟小孩，所以那時候……所以我覺得這份工作對我來說是一個人生很大的轉機，跟以前不一樣，因為以前如果是做接藝術睫毛的話，其實你會不會很想留住每一個，為客人而犧牲掉跟小孩子相處，因為例如說：可能約幾點，你就勢必六點一定要幫客人做，所以藝術紋身就是對我來說，是一個很大的跳板，也是一個很大的轉變，我能兼顧家庭與客人，經濟上更穩定。(訪 C2-4)

### (三) 家族事業背景經驗

受訪者 E 先生訪談中瞭解到，原本承襲家族的美髮技術，在民國 75 年時嗅到美容相關行業的商機，於是投入研究學習藝術紋身或紋繡、舞台彩妝、服裝造型設計、藝術指甲彩繪、藝術身體彩繪，也因自己高中時擁有畫畫的底子，對於藝術彩繪創業得心應手。以下是受訪者 E 先生的一段受訪紀錄：

因為家中屬於家族傳承事業，阿公阿嬤以及父母親都是做理髮與美髮起家，我從事美髮造型設計三十幾年，當中發現美容彩妝這個區塊可以賺到錢，在民國 75 年時開始學習護膚按摩、新娘彩妝、紋眉，近幾年研究各種與美相關的工作，因本身對美的欣賞及美學的培養，有比較不同的想法及觀感，再學習研究藝術紋身或紋繡、舞台彩妝、服裝造型設計、藝術指甲彩繪、藝術身體彩繪可以說是得心應手，因高中時期也開過個人畫展，對於藝術的靈感與展現創作靈感源源不斷，許多的工作經驗累積，促使我一直突破現有的單一技術框架，對於美相關的藝術彩繪創業的工作都可以很順利。(訪 E2-4)

#### 4.2.2 學歷背景與專業技術

藝術彩繪之工作者，在於行業服務當中，顧客非常注重作品的成果，顧客以信任技術創作者本身為主，相關的背景與經歷是加乘的效果，訪談

內容中有些個案本身非相關工作之學歷，原本對於藝術有相當的喜愛與天賦，在創業時更增加創作作品時的技術提升。本研究訪談結果顯示，藝術彩繪創業學歷背景包括（1）藝術相關學歷之類別，（2）非藝術學歷相關之類別，（3）其他學歷類別。以下是受訪者分二個面向的某段受訪內容：

#### （一）藝術相關學歷之類別

受訪者訪 B 小姐訪談中瞭解到，本身大學學歷背景是讀視覺傳播系，在高中時期是學廣告設計，對於繪圖與美感有相當的敏感度，對於藝術彩繪的工作，可以說是簡易上手的，促使她創業時更能得心應手。以下是受訪者 B 小姐的一段受訪紀錄：

*我的學歷背景是讀視覺傳播系，還有高中時讀的廣告設計，這個科系讓我對於美感有一定的敏感度，設計畫圖與美感在學校時，被薰染下有一定程度的審美觀，在學技術過程，可以讓我更快吸收技巧，我覺得……覺得有一定的美感很重要，呢……因為這是別人對你第一印象，有幫助加分的效果。（訪 B2-5）*

受訪者訪 E 先生訪談中瞭解到，在高中時期是唸廣告設計科，對於藝術與美感讀書時就有基礎，高中時其還開過個人畫展，對於目前的工作，無論創作或是做教案對個案來說很輕鬆，對於傳承與教導學生很有幫助。以下是受訪者 E 先生的一段受訪紀錄：

*從高中時期唸的科系就是廣告設計，學校內所學的美學概念，與藝術創作畫畫技巧，這些都是奠定我對於藝術美感與畫彩繪時的創作靈感基礎，教導學員當中無障礙，創作的的能力以及設計教學的教案也可以很輕鬆，也可以很清楚與很有方式的教導一個從零基礎學到技術上手，幫助學員在社會上更能獨立經濟與創業。（訪 E2-5）*

#### （二）非藝術相關學歷之類別

受訪者訪 A 先生訪談中瞭解到，本身大學唸美容科系，在創業時學校的基礎學程，促使他創業時能無縫接軌，在學時練習考證照與比賽的內容，提升了技術與藝術等相關美感。以下是受訪者 A 先生的一段受訪紀



錄：

大學念美容系，本身對藝術方面也頗有天分，對於色系的搭配與畫圖設計，在學校所學習到的都是給我良好的**基礎學程**，有了不錯的基礎，畢業之後從事相關工作就更能無縫接軌，得心應手，也陸續在創業四年多內，累積考了許多相關的技術證照，從練習考試與比賽中，讓我的技術再次提升，對藝術美感的提升，相對影響我對所有創作的靈感，到現在教學或創業都能幫助很多，相對客人的信任度也很高。(訪 A2-5)

### (三) 其他學歷類別

受訪者訪 C 小姐訪談中瞭解到，在高中時期是國貿商科系，而當時的工作與機械製圖相關，後來繼續讀機械設計專科，雖然與藝術不同工作性質，但機械也是需要繪圖，故對於畫圖的領悟力有幫助，提升她創業時更有時效性。以下是受訪者 C 小姐的一段受訪紀錄：

高中時是讀國貿科，因為之前做機械製圖方面的工作，也在公司老闆鼓勵下，再繼續讀專科，而我讀專科時，在學校讀的是學機械設計，跟目前工作是不相關，以前的工作是做機械方面，也是跟我現在的工作完全沒有相關，但是如果說有一點點相關，可能是機械設計，它也是需要畫圖，所以我對於畫圖比較容易上手，跟以前有學機械設計，這部分畫圖是有一點點觀念的，對目前從事的藝術美睫、藝術刺青，在目前工作上時效性提升。(訪 C2-5)

受訪者訪 D 小姐訪談中瞭解到，在高中時期是普通科，對於藝術彩繪是不相關的科系，沒有藝術彩繪相關的知識與基礎，雖然如此現今她在藝術彩繪的創業卻能發光發熱，也因她是新住民，許多人有先入為主不好的觀念，促使她現在持續進修學歷。以下是受訪者 D 小姐的一段受訪紀錄：

以前在越南時，讀的是普通高中，並沒有甚麼專業技術，來這邊工作，很多人都認為我們新住民是比較低等的，看不起我們，一直到開始教學，我覺得的要當老師，要開始補我的學歷，才能被人看得起，不然會說老師得學歷不高怎麼有辦法教學生，後來就在台灣讀大學時尚造型系，現在學歷是在上碩士班管理科系，可以讓我以後……跟懂的怎麼去管理我的事業。(訪 D2-5)

### 4.2.3 創業資訊管道與知識來源

技術學習的來源關乎創業者技術之提升，現在資訊網路發達，於訪談個案當中，每位創業者從網路的運用似乎很普遍，運用不同的網路方式，手機的運用亦或是上網搜尋，搜尋 Instagram 或 Facebook 亦或是展場現場觀摩學習，網路上的學習最終要落實於實際操作與練習，產生個人經驗結合自己的美感而創作，網路資訊對於有心學習者是很便利的學習方式。本研究訪談結果顯示，藝術彩繪創業資訊管道與知識來源包括（1）網路資訊學習方式，（2）流行資訊與業界老師傳承經驗，（3）專業技術展覽會場，（4）參與競賽方式。以下是整理訪談內容結果如下：

#### （一）網路資訊學習方式

受訪者訪 A 先生訪談中提到，目前是網路與通訊軟體發達的時代，平常用手機搜尋資料，並追蹤喜愛的名師作品，或是多參加比賽，去看更多人的作品，提升自己的創作靈感，更因網路資訊提升自己的專業知識。以下是受訪者 A 先生的一段受訪紀錄：

*因為現在網路上……網路很發達，所以隨時隨地都可以用手機搜尋到相關的來源跟創作靈感，這部分就可以去連續追蹤其他有名的老師，你可以去看很多老師的作品，那這方面對於吸收資訊來源的話，也會比較可以吸收……吸收到很多，在網路上尋找更多不一樣老師的作品，或進修不同老師的課程。（訪 A2-6）*

受訪者訪 D 小姐訪談中提到，她的學習方式都是從網路上看影片，自己一點一滴地去練習，也會從網路關注參考他人的作品，讓她自己更進步與提升。以下是受訪者 D 小姐的一段受訪紀錄：

*來台灣我不知道去哪裡找老師學習，我都是在網路上看影片，一直臨摹學習著畫，畫了許多作品，畫不好就一直練習一直畫，畫到自己滿意覺得可以了，慢慢的畫出心得，而我的創業歷程是慢慢順自然而起，沒有去規劃或準備和想像的很多，是喜歡畫就畫，人家喜歡學就教而已，一切起來都是很單純這樣而已，到現在還是會去關注和網路上看別人的作品，讓自己再進步。（訪 D2-6）*

受訪者訪 E 先生訪談中提到，現在的資訊來的快，從網路上搜尋藝術相關的創作資訊，而他的觀察力運用到所有接觸到人事物，都可以轉化成他的創作靈感。以下是受訪者 E 先生的一段受訪紀錄：

網路上搜尋相關藝術創作，或隨時隨地接觸的人與事與物、幾乎都是創作靈感的來源，現在的網路資訊來的快、變化也快到處隨手都能看得到、且取之容易，但是個人欣賞的觀點和接受度及廣泛性是不是有深度，均會影響對藝術創作的過程。當然創作是需要客觀的、去接受多元性的資訊、收集更多更廣泛的資料、在做分析、重組及取捨、融入自己的觀感、做想要及需要的重新匯入、而成為自己創作的作品。（訪 E2-6）

### （二）流行資訊與業界老師傳承經驗

受訪者訪 B 小姐訪談中提到，資訊管道來源第一個對象是自己學習過程的老師，也會上網搜尋自己想要的知識相關書籍或是流行資訊，讓她創業時能走在流行資訊當前。以下是受訪者 B 小姐的一段受訪紀錄：

我學習的資訊管道是來自曾經學習過的老師或同學，介紹我去學習課程，是我的朋友介紹我去學習藝術紋是這方面的課程，學回來……技術都要靠自己一直練習……一直練……一直練的，練到自己感覺可以，我開始找認識的人當我的模特兒，先免費幫人家做，做到後來很多人認可，才開始收費作客人，相關的知識或資訊，我會找網路及相關書籍的資訊，因為每一年的流行趨勢不一樣，我必須一直往前走，看看最新流行的趨勢或新樣式與新的流行顏色。（訪 B2-6）

### （三）專業技術展覽會場

受訪者訪 C 小姐訪談中提到，資訊管道來源是關注藝術紋身大師以及前輩的 Instagram 或 Facebook 網路上作品，從中臨摹與學習，她也會到紋身展場去做現場學習，她覺得現場的學習是不一樣的，現場可以看到技術手法，也可面對前輩技術上的直接交流對話，讓她的專業知識與技術都能提升。以下是受訪者 C 小姐的一段受訪紀錄：

會關注很多大師級還有前輩的 Instagram 或 Facebook，我覺得這個是我們在做

任何一項藝術紋身時候，有很多很好臨摹的學習，所以我覺得多看還是會增加我們的知識。紋身展的時候，可以現場看到一些前輩在做，其實有些前輩也很好他會跟你聊天，他其實也會給你一些意見，所以這個部分是真的是慢慢累積來的。其實，你會覺得這種藝術畫畫的工具跟畫畫用品不一樣的，但是你呈現出來的你會感覺到，作品裡面是產生有一種，就是心靈層面的東西。(訪 C2-6)

#### (四) 參與競賽方式

受訪者訪 A 先生訪談中也提到，常追蹤喜愛的名師作品，或是多參加比賽，比賽場合中看更多人的作品，增加自己的視野從中提升自己比賽創作靈感，因此提升自己的專業知識。以下是受訪者 A 先生的一段受訪紀錄：

以及多參加比賽看看其他參賽選手的作品，來吸收不一樣的資訊增加自己的視野，更讓自己比賽常常得獎，到現在教學的專業知識也提升，現在也都參與美業各種技術比賽之評審，也開始當在職訓練班的講師。(訪 A2-6)

#### 4.2.4 參加比賽與證照考試

目前台灣各職類都有國家技能證照考試制度，由勞動部勞動力發展署舉辦技能檢定考試，訪談個案中曾經從事美容、美髮、藝術美睫等創業者，許多的個案在學時或執業時都已考取相關證照，而在美容、美髮、藝術美睫相關行業中，在台灣各工會或是國際間比賽單位，例如：苗栗國際盃、OMC 世界盃比賽、日本 SPC 美業比賽（針對社會人士）、日本藝術季美業比賽（針對在校生）等每年固定時間會舉辦相關比賽，對於創業者在此瞭解到證照與比賽對於藝術彩繪創業歷程如何的影響。本研究訪談結果顯示，藝術彩繪創業參加比賽與證照考試包括（1）有相關證照與比賽經驗，（2）無相關證照有比賽經驗，（3）無相關證照與無比賽經驗。以下是研究者與受訪者對話分別整理紀錄如下：

### (一) 有相關證照與比賽經驗

受訪者訪 A 先生訪談中提到，證照部分在大學打工時期都考取，從比賽中提高了自己的知名度，透過比賽與考證照累積自己的經驗資歷，也因如此技術的提升帶動客源增加，相對提升經濟效益。以下是受訪者 A 先生的一段受訪紀錄：

*證照跟比賽這部分對我來講影響很大，因我有提到你要提高你的資歷跟經歷的話，讓自己的知名度曝光可以提升的話，所以透過比賽的話真的是……對我的幫助很大。創業時的客人部分，最主要是因為你的技術還有作品的美感，他們的接受度，就是你幫他做出美美的藝術美睫，或是藝術紋繡的作品，他們喜歡的話就會在幫你轉介紹客人來，而在參加比賽或考照的同時，會鞭策自己必需不斷努力練習或創作作品以達到想要完成的目標。(訪 A2-7)*

受訪者訪 D 小姐訪談中瞭解到，從比賽中能檢視自己的作品，透過比賽肯定自己，也因自己實力增加帶著學生比賽提攜學生，並增進與學生的互動，也提高轉介紹機率。以下是受訪者 D 小姐的一段受訪紀錄：

*參加那些比賽，就是可以看到更多的創意來檢討自己做的有沒有好，比賽跟考試也是一個肯定自己的能力，最主要還是要靠自己要有實力參加比賽，比賽許多後貴人提攜我開始當評審，不再只是選手，現在也訓練學生比賽作品，也帶著學生去參加比賽，也跟學生當建立了很好的關係，也因為這樣學生跟我介紹更多的學生，讓我彩繪創業更順利。證照的部分目前只有拿到國家美容丙級，彩繪的部份台灣目前沒有國家考試，只有拿到工會舉辦的乙級彩繪證照。(訪 D2-7)*

受訪者訪 E 先生訪談中提到，考取證照與比賽部分提升了創作靈感，並從比賽當中提高了在台灣的知名度，也因如此在業界成為知名評審，增加了各教學領域，更提升經濟效益。以下是受訪者 E 先生的一段受訪紀錄：

*目前個人有美容乙級與美髮乙級、C 及彩繪證照等，參加競賽與證照考試來提升創作靈感，比賽的資歷對我來說，有相當的幫助，比賽多到最後被比賽單位聘為評審與評審長，也提高了我在台灣知名度，相對的會有許多學生找我，或學校邀請我到*

學校作展演與教學，指導學生們比賽的技術，相對地多了這部分的經濟效益。競賽及證照考試是要肯定自己也是包裝自己，次數越多對藝術的培養及創業歷程是更有極大幫助。(訪 E2-7)

## (二) 無相關證照有比賽經驗

受訪者訪 B 小姐訪談中提到，認為比賽與考證照中能自我成長，也是累積自己的經驗過程，比賽也得過獎自己感覺很有成就感，雖然目前沒有證照，但並不影響客人來店消費，客人以信任為主到店消費。以下是受訪者 B 小姐的一段受訪紀錄：

我認為參加競賽或證照考試是自我成長的檢視，也可以去了解說現在流行的東西，還有就是比說自己的技術有沒有提升。也是自己累計的經驗過程，目前我還沒有考相關證照，所以證照並不會影響我的客人，因為我前面有說過，我的客人非常……非常的信任我，而且相信我跟我的技術，所以他們會來我的工作室消費，去年我也有參加文創盃的比賽，參加了兩項藝術紋眉和藝術紋飾，也有不錯成績，得到第二名，但我感覺有沒有得名客人也感覺沒差，因為他們相信我的技術，信任我，只是我自己會覺得很有成就感。(訪 B2-7)

## (二) 無相關證照與無比賽經驗

受訪者訪 C 小姐訪談中提到，藝術紋身它的競賽一般都是在傳統的部分，微刺青是屬於唯美藝術，目前台灣沒有這方面的證照，考證照對顧客可能沒有特別的影響，雖然沒有相關證照或比賽，但目前客戶都以相信專業技術前來。以下是受訪者 C 小姐的一段受訪紀錄：

因為藝術紋身它的競賽一般都是在傳統的部分，但是因為我們都是新出來的唯美的藝術微刺青。這部分其實比較難去考到什麼證照，但是如果以後有出相關的證照，其實我不排斥會去考，目前台灣沒有這方面的證照，如果以考證照的話，對顧客可能沒有特別的影響，但是你可以看到更多前輩的作品，或是你可以認識到更多同業的前輩，都是我們豐富自己的知識，雖然沒有相關證照或比賽，但目前客戶都以相信專業技術前來。(訪 C2-7)

## 4.3 創業資源的來源與運用

在瞭解藝術彩繪創業者的創業動機與先前技術與工作經驗之創業歷程後，他們在於創業過程中如何獲取與如何運用創業資源，是本研究多面向提問。以下依據研究者訪談個案的結果，依照個案訪談分別整理結果如下：

### 4.3.1 創作時直覺或靈感的運用

依據研究者與藝術彩繪創業個案的訪談結果，如何獲取創作時的靈感資訊，大部分個案都是經驗累積而來，受訪者的創作有些個案是先以收集流行資訊，或是參考相同行業之前輩作品為發想，經驗的淬鍊之下提升自我直覺力，相對藝術靈感敏銳度也提升。本研究訪談結果顯示，藝術彩繪創作時靈感的運用包括（1）流行經驗創作，（2）網路作品經驗，（3）美學修養經驗。受訪者個案整理後分述如下：

#### （一）流行經驗創作

受訪者訪 A 先生訪談中提到，從流行時事當中去搜尋靈感，而在各種節日當中去創造作品，他認為多關心時事能多吸收知識是很重要的，提升了他的業績與來客量，以下是受訪者 A 先生的一段受訪紀錄：

*掌握創作時的靈感來自於多關心時事流行的東西，對於……還有就是說……當下的節日或遇到什麼節日，流行什麼……你就會去針對這些主題去創造出，你想表達的東西，也會依照季節或是日期去搭配色系，或是增添藝術美睫創作的靈感。多看看別人的作品，或留意當今流行的時事，進而注意到你的藝術創作作品，所以多關心時事能多吸收知識是很重要的，也因此吸引更多的人來找我，無論做藝術美睫或是藝術紋繡來做的客次增加很多，增加了我工作室的營業業績成長。（訪 A3-8）*

#### （二）網路作品經驗

受訪者訪 B 小姐訪談中瞭解到，一個作品與顧客之間的溝通非常重要，需雙方都滿意之下，常使用的創作方式，網路上參考他人作品的優點

轉化成自己的，常用的是專業經驗與直覺創作。以下是受訪者 B 小姐的一段受訪紀錄：

*我喜歡去網路上參考別人的作品與經驗，從中去吸取別人的優點，檢討自己的缺點，再去整理轉換出適合自己的做法。我會依照客人喜歡的角度去調整與溝通，一個紋飾的圖或是一對眉型適不適合這個人，許多時候是專業的經驗還有直覺感，感覺不對也不適合，便會與客人溝通與建議，一個好的作品必須雙方配合，才能創作出滿意的作品，設計一個作品尤其以藝術的感官去創作，我必須很謹慎地去設計，包含了配色……顏色怎麼挑，有的客人會想刺的圖案。(訪 B3-8)*

受訪者訪 C 小姐訪談中瞭解到，常使用的創作方式是直覺加經驗創作，另外觀察客人的特質給予建議，從客人的言行經驗判斷是何的圖案。以下是受訪者 C 小姐的一段受訪紀錄：

*創作時對我來說，說真的我覺得直覺加經驗都有，還有網路上搜尋看他人的作品，看久了當你看到客人的時候，你就覺得這個人，他講話是大刺刺的，他可能就是比較中性一點的圖或是比較女生的圖，但是如果他來的時候，就是一個很文靜的，然後講話也小小聲的，那我們就會選擇比較唯美的圖給他，我們還是會因人而異。我覺得是跟我對他的直覺跟做這方面的經驗都有，在這當中就會產生靈感，就是直覺到所需要的是對。(訪 C3-8)*

受訪者訪 D 小姐訪談中瞭解到，創作時靈感與直覺一起使用，畫畫對她來說是個人感覺對了，是她想要呈現創作的感覺，還有很重要的即是實際經驗。以下是受訪者 D 小姐的一段受訪紀錄：

*開始創業前邊看網路學習，有時間就一直畫一直練習，對於色彩或許原本就有天份，畫彩繪時我覺得，自己對顏色的感覺或直覺性選擇，最主要只是想讓畫出來的，就是……我想要呈現的感覺，而開始創業 4 年內……白天教學晚上繼續研究讓技術更精進，靈感和直覺其實是會一起使用，還有最重要的是實際經驗，花了很多時間、精神、體力、金錢下去，最主要還是想完成自己的興趣跟有沒有賺到錢是無關。(訪 D3-8)*



### (三) 美學修養經驗

受訪者訪 E 先生訪談中瞭解到，美學的修養深度與廣度與經驗豐富對於美學的創作會影響到作品的好壞，而個人的直覺或靈感必須建立在有豐富的經驗，以下是受訪者 E 先生的一段受訪紀錄：

*美學修養是需要時間性，修養的深度與廣度，亦會引響你對作品的表現。而經驗的累積是創作的靈感的根源，經驗豐富對美學的判斷更是好作品的起源，而個人的直覺與靈感一定是要有豐富的經驗。如何應用：1.主題的分析為直覺 2.資料的蒐集為靈感 3.呈現的技巧為直覺 4.實務的演練為靈感。(訪 E3-8)*

#### 4.3.2 學習成功模式

在研究者與藝術彩繪創業者們的個別訪談過程中，個案學習成功者之效法學習方式，最貼近的學習成功者，大都以自己學習時期的老師，或是先前工作的老闆為學習成功之模式，多少對於創業時期有學習創業之對象，本研究訪談結果顯示，藝術彩繪創業時學習成功對象包括(1)業界名師，(2)先前工作老闆，(3)網路名師。以下個案訪談結果整理如下：

##### (一) 業界名師

受訪者訪 A 先生訪談中分享道，在於學習過程當中，認識許多位知名老師，也是他學習經營模式的對象，也從參加比賽中認識更多志同道合的朋友及老師，透過他們的經驗分享成為自己學習及效仿的作法。以下是受訪者 A 先生的一段受訪紀錄：

*就是……當然你要去上課，然後……再去參加不同老師的課程，你就會多認識到不同，各個老師的經營模式，然後那些成功人士就是……多一種學習的機會與管道，目前就多參加比賽，也就可以結識到許多志同道合的朋友及老師，他們各個都有自己創業的歷程與經驗，在這方面就可以透過他們的經驗分享做為自己需要學習及效仿的作法，以備未來開創新店的經營經驗。(訪 A3-9)*

受訪者訪 B 小姐訪談中瞭解到，她周遭認識的人也是她觀察經營的對象，另一位老師經營的待客之道，更是她學習的方式。以下是受訪者 B 小姐的一段受訪紀錄：

*如果是認識的人成功的模式會去請教他，但是如果是不認識的，我會先觀察的一段時間的經營模式，看他的方向重點是怎麼經營的，自己也會跟著揣摩試試看，我有一位老師，在業界知名度也很高，我很喜歡他的經營模式，她對待客人非常……非常的親切，把客人當成朋友與家人一樣，無論有甚麼好東西或是好吃的食物，都會分享給客人，倍感親切跟她相處我也覺得很自在與開心，客人也很樂於介紹客人，在老師身上我學習到了待客之道，而不是先以賺錢為前提，對客人的用心相信客人會感覺到的，我也是學習著親切對待客人。(訪 B3-9)*

受訪者訪 E 先生訪談中分享到，學習每個階段時期的老師，並利用成功者的思維轉化成自己的風格，以下是受訪者 E 先生的一段受訪紀錄：

*每個人的創作理念和思維是源源不斷的，但也有可能受框線模式而有所限制。如何突破舊思維、唯一方式就是破壞，破壞後的重建是耐人思索的。各式的方法、方向均是決定你不同重建的廣度，但最快最優質的就是學習成功者的模式，例如：每個學習階段時期的老師，我會利用成功者的模式再思維，再分析，再重組，再加入自己的美學和創意，才是屬於自己的獨特風格。(訪 E3-9)*

## (二) 先前工作的老闆

受訪者訪 C 小姐訪談中提到，先前工作的老闆影響她很深，也是在她創業之時對學習待客之道，與客人之間的溝通，更有耐心傾聽客人的需求，因在繪圖創作中是最需要溝通的，面對客人耐心與耐性很重要。以下是受訪者 C 小姐的一段受訪紀錄：

*因為我有一個老闆，他的經營理念，是會傾聽客人在說什麼？客人如果遇到客訴的話，其實他會很認真的坐下來，聽客人在阿 Q 什麼。那對於現在這個工作，其實我也會因為我們紋身藝術需要傾聽客人，他在表達什麼？客人在傾訴甚麼？傾聽這件事情是我目前為止，應該是說跟以前的工作有一點點銜接，因為以前的老闆，讓我到現在我自己當老闆之後，我可以把這件事做得比較好，這是我目前在老闆身上學到的，*

可能是因為年輕，然後他又非常有耐性的，就是比較有耐心，這也影響到我開工作室，對待客人之道。(訪 C3-9)

### (三) 網路名師

受訪者訪 D 小姐訪談中分享到，因不是台灣人在於學習過程中並沒有老師，純粹上網看她人的作品，自己苦練而來。以下是受訪者 D 小姐的一段受訪紀錄：

我沒有找老師學習過，我來台灣也沒有熟識的人可以學，就一直上網看別人的作品來參考，然後用自己想法去展現，我大部分都是看國外的作品，上網看別人的影片，但是看只是看，因為技術的東西不是只有看就會，必須要實際的去畫，每種筆的畫法也不一樣，畫了才能知道這一筆畫下去，它的力度畫出來是甚麼樣子，甚麼樣的圖形與畫風，顏色的使用也是，怎麼去調色怎麼配色，這些都必須去實際操作，才能取得相關的經驗還有提升畫彩繪的敏感度，而現在有 14 個國家的人來跟我學習。(訪 D3-9)

### 4.3.3 獲取與應用財務資源

創業最重要先決條件以資金來源為主，本研究之創業型態為個人之工作室，一般投入創業資金用於開業資金、營運資金，開業資金會運用在經營之工作室的租金與押金、用於購買硬體設備等相關費用等，營運之資金用於創業時所需添購之貨品或所需材料等，在此探討個案創業資金之來源與運用，本研究訪談結果顯示。藝術彩繪創業時，獲取與應用財務資源包括 (1) 個人積蓄業，(2) 朋友借貸，(3) 銀行借貸。以下為受訪者個案整理結果分述如下：

#### (一) 個人積蓄

受訪者訪 A 先生訪談中分享到，創業資金來源是之前工作存下來的，也因為創業地點是自己租的套房改成工作室，有些創業設備原本就有，創業時花費不多。以下是受訪者 A 先生的一段受訪紀錄：

其實剛開始創業我並沒有準備甚麼資金！就是之前上班存下來的錢，其實就是簡單的，我大概準備五萬以內，我的工作室就是原本我租的套房，有一房一廳大約十坪，我把客廳改成工作室，器材本來就有……都有阿……只是再準備一張美容床，材料再慢慢補充。我是一邊工作同時也要不斷進修充實自己，起初雖然很辛苦，因為收入不如支出的多，但這都是創業必經過程，把別人對你的消費轉而投資在自己身上，時間久了客源多了就會漸漸好轉，且是穩定的狀態，對我而言算是成功的。(訪 A3-10)

受訪者訪 B 小姐訪談中提到，在創業之前已有計畫性累積一筆資金，其資金來源是先前工作所存下來，並留一筆創業預備金，以備用於創業期前半年之需。以下是受訪者 B 小姐的一段受訪紀錄：

在創業之前我就有先累積一筆資金，都是以前的工作存下來的錢，在創業時金錢的運用上比較無壓力，有多餘的時間也會去接一些打工的工作，也是我之前上班的地方，只要有人要休假或客人很多的時候，我就會過去打工上班，增加一些資金的來源，補剛開始創業收入沒有那麼多的時候，嗯……我不是很愛錢，只是想渡過創業初期的狀況，而在創業初期我也有預留一筆周轉金，因為創業初期半年內收入會比較不穩定，我只想多賺錢起來，或許是我顧慮比較多……哈哈先留一筆後路錢。(訪 B3-10)

受訪者訪 C 小姐訪談中提到，創業資金是累積而來，其資金來源是以前的存款，而初創業地點是在家裡做，累積一定的客量與資金，才敢出去開店，後來回到家裡創業，因是自己的家比較敢投資，資金都用在裝潢上面。以下是受訪者 C 小姐的一段受訪紀錄：

創業基金其實我是累積來的，自己以前的存款，創業之前，客人都是在自己家中工作室做，所以有累積到一點點客人，我才敢出去自己開，所以八年之前大概有一年的時間，其實都是在自己家裡擺一張床，然後累積到到大概有一定客量，我覺得可以繳我的房租的時候，才敢出去開，第一筆存款大概準備三十萬，其實現在只要小小的就可以做，不用有很大，只要工作室即可，現在……在家裡做，我把資金都投資在裝潢，因為是自己的家，我喜歡簡單溫馨的裝潢。(訪 C3-10)

## (二) 朋友借貸

受訪者訪 D 小姐訪談中提到，初期創業資金是以前打工時賺的錢，其資金用在買簡單的硬體設備，藝術彩繪的花費以色料部分花比較多錢，也因創業初期資金短缺想放棄創業，朋友相挺借她錢，於創業一年後有存到錢，在擴店到其他地方。以下是受訪者 D 小姐的一段受訪紀錄：

剛創業時身上只有 3 萬塊，是以前打工賺的錢，租大約五坪的房子，要付租金和押金，只剩下一萬塊能買設備和材料，我只買了兩張桌子，一張桌子才 200 元，我買最便宜的桌椅，材料的部分是色料花比較多錢，創業第一年我還有兼職工作，常掏自己口袋的錢來付房租教室費，錢都沒有，想寧願去外面打工，必那時候心裡覺得非常辛苦難過，一些朋友就鼓勵我不可以放棄，借我幾萬元來擋……應急，不過想想能擋多久呀？所以必須自己想辦法，就開始行動，開了很多免費教學場合到創業一年多時，事業一直起來賺到錢，學生越來越多，我才在找三層樓比較大的教室。(訪 D3-10)

## (三) 銀行貸款

受訪者訪 E 先生訪談中分享到，因之前地點租金太高，將創業地點一回老家，也因需整修老家，於是用現有的不動產跟銀行貸款，裝修老家重新開張，並利用開職訓課程增加收入與學員數量。以下是受訪者 E 先生的一段受訪紀錄：

原本店在台中因租金過高，因此將店整個搬回老家，需要一筆資金重新整修裝潢，還有添購硬體設備等，最快速的方式就是以現有的不動產跟銀行申請借貸方式，以延續舊店新開張。職訓的課程是我利用最多方式，可以讓學員學到想學的技巧技術外，又可申請師資費用及材料補助。(訪 E3-10)

### 4.3.4 應用行銷資源

在研究者與藝術彩繪創業者們的個別訪談過程中，發現目前網路資訊軟體發達，個案大致運用網路資訊的行銷方式。本研究訪談結果顯示，

藝術彩繪創作時所運用行銷資源包括(1)網路行銷，(2)通訊軟體行銷，(3)口碑行銷。以下為受訪者個案整理結果分別如下：

(一) 網路行銷

受訪者訪 A 先生訪談中分享到，經營臉書粉專，並多曝光自己的作品，以及有良好的服務態度與口碑技術很重要因素。以下是受訪者 A 先生的一段受訪紀錄：

*臉書粉專經營，多曝光自己的作品，所以良好的服務態度與口碑技術很重要。另外自己在經營客群也是要用點心，多做一些促銷活動能有優惠價格也是可以吸引客人消費的方式。(訪 A3-11)*

受訪者訪 C 小姐訪談中瞭解到，最主要是透過人做了一個行銷方式，那時網路 (FB) 臉書剛盛起並請客人打卡，他就是可以得到優惠價格，達到宣傳與曝光率。以下是受訪者 C 小姐的一段受訪紀錄：

*一開始除了穩定的幾個客人，可以幫助我繳房租之外，最主要的成效還是透過人，所以那時候我做了一個行銷方式，因為那時候，其實 FB 剛盛起……所以我有請客人，只要幫我打卡，他就是可以優惠多少價格。用這種方式，所以每一個客人，其實他們都會願意用打卡，然後來優惠一點價格，然後她覺得她開心啊！因為其實客人打卡，我們都看得到，客人打卡的時候，超多客人只要是感受是很好的，他們對你沒有任何的負評的話，其實，他很願意幫你幫你介紹，如果說客人累積打卡優惠就是客人介紹客人。(訪 C3-11)*

受訪者訪 D 小姐訪談中提到，經營臉書粉專有 30 幾萬個粉絲，並放錄影檔到網路上，知名度越高因而許多不同國家的學生會詢問課程，沒有刻意的去行銷。以下是受訪者 D 小姐的一段受訪紀錄：

*從創業前我就一直放作品上 fb 和粉專，還有放錄影檔到網路上，人家看到就問有沒有教學，會私訊跟我聯絡，都會先匯款上課費用，還有上課的學員會一直幫我介紹朋友來上課，我會包個小紅包給介紹人，我的粉專有 30 幾萬個粉絲，知名度越高很自然地就會出現不同國家的人會找我來上課，沒有刻意的去行銷。(訪 D3-11)*

受訪者訪 E 先生訪談中分享到，將作品陸續 PO 文在臉書與 Instagram 提高知名度與曝光度，喜歡他的作品與創作的人，就會私訊邀約與預約時間，更多的是顧客介紹顧客。以下是受訪者 E 先生的一段受訪紀錄：

*行銷資源是需要人脈的，有好的人際關係也要有好的行銷技巧，我個人是在高中職校及大專院校上協同業師課程，所以可以將彩繪及材料工具搭配上，利用材料的特色及技巧及話術來行銷資源，而現在的彩繪是時尚、是高雅且藝術性的，需求的朋友也越來越強烈，所以在行銷上亦是容易且普及行銷的資源：婚禮、公司周年慶、尾牙活動、親子活動、生日派對、秀場展演、記者會、大型活動等。個人相關的作品或我教導的課程，我會陸續 PO 文在臉書與 Instagram 提高知名度與曝光度，喜歡我的作品與創作的人，就會私訊邀約與預約時間，更多的是顧客介紹顧客。(訪 E3-11)*

## (二) 通訊軟體行銷

受訪者訪 A 先生訪談中瞭解到，最主要是透過通訊軟體 Line 與或透過親友介紹，客人跟客人之間的轉介紹也是幫助很大。以下是受訪者 A 先生的一段受訪紀錄：

*透過通訊軟體 Line 與或透過親友介紹，客人跟客人之間的轉介紹也是幫助很大，雖然我是男生，而客人大部分都是女生，我會貼心地幫女性客人準備需要的用品在化妝室，舉例：生理期會用到，以備女性顧客得不時之需，或是冬天裡會準備暖暖包，客人也能體會我的用心，這就是很好的經營行銷方式。(訪 A3-11)*

## (三) 口碑行銷

受訪者訪 B 小姐訪談中瞭解到，現在時下流行臉書或用粉專，他自己本身不是很愛用，最主要是透過口碑作為行銷方式。以下是受訪者 B 小姐的一段受訪紀錄：

*現在時下流行臉書或用粉專，但我自己本身不是很愛用，因為我不喜歡大家都知道我的行蹤，你去哪裡大家都知道，所以我很少用臉書，也不大習慣經營臉書，我大部用的行銷宣傳方式，都是透過人以客人介紹客人，還有會在店裡做優惠促銷，以及我們店裡樓下的美髮店，會互相介紹客人，或是一起做促銷優惠活動，也會詢問同行業者，他們都做甚麼宣傳或優惠，涉取他人的經驗來學習。(訪 B3-11)*

#### 4.3.5 獲取與應用材料及設備資源

在研究者與藝術彩繪創業者們的個別訪談過程中，當自身知名度提高時，相關產品之廠商會找上提供材料，相較之下可以降低成本，與拿到最新流行之新品，而個人工作室創業時，耗材的東西不會快速消耗太多，大都會先選擇個案自己喜歡的材料，以慢慢購入的方式，也因工作室初期創業資金不多，會選擇所需之材料為主，其他等有賺錢時再添購。本研究訪談結果顯示，藝術彩繪創業時，運用行銷資源包括（1）廠商提供試用品，（2）自行採購，（3）材料通路。以下為受訪者個案整理結果分別如下：

##### （一）廠商提供試用品

受訪者訪 A 先生訪談中提到，當本身的知名度與技術提高時，專又形象夠好時，廠商就會找上門談配合，並給予最新流行的材料，以達到互利的經濟效益。以下是受訪者 A 先生的一段受訪紀錄：

*有些自己經營品牌的廠商就會注意到技術上知名度也好，形象又好，所以他們就會找你……跟他們廠商配合，這方面，你就變成等於是他們的代言人，所以在材料部分的話，可以拿到比較便宜的價格，而且可以拿到最新流行的產品，而當代言人，運用那些他們的資源然後去推廣，這樣也可以多一筆收入。在我多參加比賽打響知名度時，可以讓材料商注意到你，當然如果能夠能夠結識到材料商，而他們對你的技術跟形象有高度肯定時，您所需要的材料及設備資源自然會有他們提供或幫忙。（訪 A3-12）*

受訪者訪 E 先生訪談中提到，因為知名度提升，就會有廠商來接洽，廠商並提供試用品。以下是受訪者 E 先生的一段受訪紀錄：

*材料的應用從水性顏料，油性顏料、半永久性顏料、酒精顏料、油畫顏料、壓克力顏料，不同素材的彩繪會有不同的材料。一般都有固定的廠商提供試用品，但是我個人還是會試用，選擇各種課程或是作品上能表現出最出色的顏色與滿意的色感，硬體設備所需不多，大概都是網路上找，或是電器商家看實品，設備與材料取得是相當容易，因為知名度提升，就會有廠商來接洽。（訪 E3-12）*



## (二) 自行採購

受訪者訪 B 小姐訪談中提到，創業時沒有很多資金，因為只是工作室硬體設備簡單，材料部分已慢慢自行購入。以下是受訪者 B 小姐的一段受訪紀錄：

我是慢慢地購入，剛開始創業沒那麼多資金，我會先從最需要的先購入，因為我是做工作室，所以只先買一張美容床，先簡單的具備現場需要的東西，而且啊！工作室是租的，我不想花太多錢在裝潢上，我祖簡約溫馨風格，很多東西都可以搬動，萬一有一天換地方……哈哈……會不會我想太多，當然希望越做越好，**購買材料或設備會看當月營收狀況，在下個月再選擇 1~2 樣材料或設備慢慢增加**，而在去年為了學藝術紋飾與藝術紋繡，花了我很大一筆錢，花了好幾萬啊！心疼……哈哈，但產品的選擇或設備我會請教同業，以及學習的老師介紹，因為一台機器有時候是很昂貴的，要精打細算再投資，或是我自己親自用過的產品，好用會繼續用，也會到美容展看新的流行產品，有喜歡的話就會先選擇一兩樣回家試用，不錯的話才會再購入。(訪 B3-12)

受訪者訪 C 小姐訪談中提到，早期創業時因為是做美睫，所以店面與生財工具都有，加入藝術紋時，材料部分陸續買有賺錢時就會多買。以下是受訪者 C 小姐的一段受訪紀錄：

早期因為我是做美睫，所以店面什麼的，生財工具我都有，但是因為加入了藝術紋身的部分，**其實紋身的機器耗材其實也是蠻昂貴的**，所以我又不是說一開始就全部色料都買，**我也是陸續買，有賺錢我就買幾罐**，我也蠻喜歡這種方式去，把我喜歡的色料全部都收集起來，所以並非一次投入……從創業到現在已經換第三次了，**每到兩年都會遇到房東要漲價**，後來我到第三次就已經受不了，寧願搬回家，回家後，我就直接搬回家，裝潢自己的家裡，因為以前就是在外面承租，所以就也不太會裝潢的太漂亮，但是剛回家之後，**就把我的資金全部都投入在裝潢上面**。(訪 C3-12)

## (三) 材料通路

受訪者訪 D 小姐訪談中瞭解到，彩繪的教學不需要用到很多的設備和材料，除了上課的桌椅設備、空調設備，其他就去很多文具店找買回來

試用看看，材料取自材料通路自行購買。以下是受訪者 D 小姐的一段受訪紀錄：

*彩繪的教學不需要用到很多的設備和材料，除了上課的桌椅設備、空調設備，其他就去很多文具店找買回來試用看看，浪費很多錢因為很多材料不適合。顏色的廠牌達不到我要的效果，我就會把它丟掉，一直試用到適合的廠牌，還有紙張的選擇有雲彩紙、粉彩紙一直試，找到畫出來適合作品的紙，筆的部分就先買比較好用和便宜的，就這樣開始教學生，創業 4 年後現在賺到錢，另外租場地與買材料跟設備一直讓學生有更好的學習環境。(訪 D3-12)*

#### 4.4 彙整小結

由以上訪談分析結果得知，藝術彩繪創業者若願意深入學習，並保持著個人高度興趣與信心，所遇的困境與資源問題皆能克服困難，在金錢的回饋也因努力付出後，得到經濟獨立擁有穩定生活，家庭與事業能兼顧，更在與顧客互動中提升到亦師亦友得到高度信任，提升雙方的心靈成長，得到幸福感與快樂。

個案在各種比賽或是國家證照考試中，提升了自我價值，於社會氛圍中展現自我能力提高知名度，更成為授課講師，將自己所學傳承給有極高興趣者，對於從創業者身分轉換為傳授者，對於自我內在肯定是金錢無法衡量的，足夠的信心與自我肯定促使創業者更積極於發展個人事業。

而此行業屬技術性其美感修養提升，相對每個人美感不同創作出個人特色作品，並非人人可以模仿的獨特性，不可替代的信任感與作品，價值性也因個人喜愛程度而提升價值感，會因顧客喜歡與信任您的作品，成為個案的忠誠顧客，也會轉介紹顧客，而創業者更擁有個人特色的經營實力。

## 第五章 結論與建議

本研究主要探討藝術彩繪創業者從事創業動機之原因與目的，並從中瞭解其創業歷程中如何獲取資訊、創業資源與遭遇困境時因應策略。根據本研究結果，整理歸納出結論，並提出相關建議：

### 5.1 結論

本章主要闡述研究者依據質性訪談結果，以下詳述研究結論：

#### 5.1.1 創業動機原因及目的與困境

受訪者以藝術彩繪創業動機之原因主要為：(1) 個人興趣與時間自由，(2) 把興趣與事業結合及愛漂亮，(3) 意外機會之掌握。以藝術彩繪為創業分為三個成因「內在因素」其因個人高度的興趣與自己愛美而創業，另其「外在因素」時間自由可以兼顧事業及家庭，「環境因素」擁有自主學習能力並能經濟獨立。藝術彩繪創業所欲達目的與社會價值分為：(1) 經濟獨立自由，(2) 提升為講師傳承授課並增加收入，(3) 提升心靈精神層次及藝術成就感。藉由創業自我實現以及展現自我能力，運用自身的創業能力與技術知識，更提升藝術心靈層次產生成就感，並能傳承與受惠學習者與達成個人於社會之價值與使命感。而藝術彩繪創業所遇困境包括(1) 初期創業資金問題，(2) 初期創業客源問題，(3) 初期創業繪圖設計問題。受訪者大部分以先前工作所存資金做為創業基金，而創業客源問題是以社會網絡關係達到績效成長，創業技術問題以個人自我進修而突破。

#### 5.1.2 先前工作經驗如何影響藝術彩繪創業歷程

藝術彩繪創業者其先前工作經驗分為：(1) 相關服務業經驗，(2) 運用不相關工作經驗，(3) 家族事業背景經驗。於社會相關服務業工作經驗

多少都有助於創業，或許是一個創業經驗跳板，運用不同經驗對於事業營運相輔相成，在家族事業背景裡，從中找到新商機促使創業更上層樓。藝術彩繪創業學歷背景包括：(1) 藝術相關學歷之類別，(2) 非藝術學歷相關之類別，(3) 其他學歷類別。學歷背景對於相關創業時有加分效果，而非相關學歷背景其自主學習意願強時，亦能成就創業促成。創業資訊管道與知識來源包括：(1) 網路資訊學習方式，(2) 流行資訊與業界老師傳承經驗，(3) 專業技術展覽會場，(4) 參與競賽方式。目前學習的環境，因現今網路資訊透明化，3C 產品便利手機隨時可上網查詢學習，對於創業有助自我成長與接收流行資訊，於傳統師承制度下，創業者大部分都以業界老師為榜樣。另外在相關行業的展覽場，更是吸收與學習新知識的資源地，另外參與比賽也是資源交流成長之處。而創業者參加比賽與證照考試經驗分為：(1) 有相關證照與比賽經驗，(2) 無相關證照有比賽經驗，(3) 無相關證照與無比賽經驗。透過比賽經驗與考證照提升自身技術能力，並能從中學習與擴展人脈，但雖然無相關證照與比賽，但顧客信任創業者之專業技術，有利於創業成功。

### 5.1.3 創業資源的來源與運用

藝術彩繪創作時所運用的類型分為：(1) 流行經驗創作，(2) 網路作品經驗，(3) 美學修養經驗。從收集流行資訊經驗中，對於創作能力相對提升，而網路資源隨時方便取得，於創作上更能發揮，藝術美學隨時隨地可以培養美感，加入個人巧思而產出個人創作風格。創業時學習成功對象分為：(1) 業界名師，(2) 先前工作老闆，(3) 網路名師。創業中學習業界老師是最快速得到創業方法，而學習成功者的經驗，省去創業時走冤枉路，對於初創業時期相對有相當助益。於創業時如何獲取與應用財務資源包括 (1) 個人積蓄業，(2) 朋友借貸，(3) 銀行借貸。創業時財源

大部分來自於創業前工作之儲蓄，創業時遇到資金困境，會尋求社會網絡資源幫助，或是尋求政府貸款資源等。創業時如何運用行銷資源分為：(1) 網路行銷，(2) 通訊軟體行銷，(3) 口碑行銷。網路與通訊軟體為現今最易取得與收到資訊的行銷方式，創業者大部分以社會網絡建立起創業行銷方式。創業時獲取應用材料與設備資源分為：(1) 廠商提供試用品，(2) 自行採購，(3) 材料通路。材料資源的來源，會因個人知名度提升，相關產業之廠商相對願意提供試用產品，另外資源依個人喜好自己選擇適用之行銷產品，更透過各種材料通路選購適用等資源，設備資源因創業者本身原本有相關設備，不足之處會依需求另行添購。

#### 5.1.4 結論彙整

研究者在此行業已二十餘年，對從一個懵懂無知的新鮮人，原本在中醫當助理護士，因朋友介紹開始學習美容行業，也讓我花了不少冤枉錢，以前的人很聽從老師的話，當時學習環境資訊不透明，買東西或繳學費不會去比價，學習兩天花了快十萬元，後來看報紙找到集訓單位，用兩天時間練習美容丙級考試內容，很幸運地也考上國家美容丙級證照，也開啟了從事此行業的契機，考照後決定從事美容行業。

在早期的學習環境以師徒制較多，例如：美髮業學三年才能出師，從洗頭妹做起，遇到好的老闆願意傳授，代表你非常幸運，否則不知道要熬幾年才能出師，美容行業是比較容易出師的行業，但須遇到對的人願意教你的好老闆，不然只是當一個工匠。現今的社會學習環境資訊很透明，只要上網查詢會有許多相關的技術學習課程資訊，仔細地去搜尋是適合自己的課程變得很容易。

而研究者當初轉職時，也有不好的經驗，被當時的老闆娘騙了，當時她告訴我到她店裡工作要繳保證金六萬元，會教我許多美容的技術與知

識，卻只教我三天的營養學，其他技術都是技導教的，其實根本不用花錢，但我想說考上證照也需要有經驗，因此在這個店家工作一年，在 80 年代非常流行美容健胸瘦身課程，這個時期的美容行業非常夯很賺錢，但此店家工作的氛圍令我不想待下去，不喜歡用謊言騙客人而離開此店家，也因此決定自己創業。

在創業與學習過程中跌跌撞撞，但始終相信自己可以做到，我的學歷雖然不高，但我相信只要我願意學習，並對得起自己花出去的每一分錢，學習態度誠懇更願意認真練習，別人在玩在睡覺休息，我要求自己需用每一分空閒時間勤練技術，只要認真學習練到的技術就是自己的，即使跨行業考美髮、理髮丙乙級證照都能通過，更在許多的比賽裡得到許多佳績，也更肯定自己了而堅持走這條路。

創業中認同與自我肯定是相當重要的，美的行業是由內在展現出來形而上的自信，還有不取巧不騙人，真誠的對待每個人，如本研究之個案訪談的結果，許多的資源都來自社會網絡，對於創業時善用社會網絡佔相當高的重要比例，而技術面的東西會包含許多層面，例如：流行資訊知識、學習機會把握、藝術美感的提升、技術實務的練習等，技術會跟著自己一輩子。

研究中發現個案雖然沒有相關學歷或背景，而有相同學經歷與背景是創業中很好的踏板，在他們個人興趣的延伸中，於創業中都能展現自己的獨特性與成功創業得到金錢回饋，更成就他人傳承技術成為講師，提高知名度自然地出現不同資源到來，並創造自己的理想與目的。

## 5.2 建議

依據本研究對藝術彩繪創業者綜合整理以上結論，研究者提出相關建議：

### 5.2.1 對藝術彩繪為創業之個案的建議

多規劃上相關的行銷課程與經營管理課程等，對於未來若有機會擴店營業而準備，並尋找網路行銷配合方案或參與公益活動，亦可尋求異業結盟方式，開發不同的客群來源與曝光率，以及瞭解政府各種提供的貸款優惠方案，這是資金來源另一個重要的管道。

另外對於此行業之創業者建議，學習的態度關係到未來創業成功的關鍵，做個懂得態度柔軟謙虛不高傲的學習者，技術須真才實練不投機取巧，練就出來的才是個人真實技術，在業界看過許多不能說的秘密，唯有自身願意認真學習，得到的才是真功夫。而學習的階段會接觸不同的老師，學習心態須歸零才能學習到每位老師專精的技巧，老師的指導有它的獨道之處，不畏懼被嫌畫不好或是做不好，老師的指點有時讓你一竅開通，並不是針對你在指責，許多學習者沒辦法面對自己做錯，常錯失了技術提升的機會，學習虛心的接受而不是去評斷某位老師或同業，每個人都有自己的長處，能創造出個人的獨特性，才能在業界闖出個人的一片天，創造出社會網絡的圓融與和諧，更締造自己的事業王國。

### 5.2.2 對相關教育培訓課程的建議

對於高中職學校之建議，能提供學生職涯規劃說明，能助學生更了解未來志向。並規劃多元創業技能課程，提早讓學生接觸並深入各職業技能，能助學程結束或進修更高學歷時，更了解自己適合的職涯規劃，進入社會時更能無縫接軌。對於社會人士目前國內有相關勞動署舉辦的職訓課程，一般分為在職進修課程與失業勞工課程，建議設計職訓課程時，劃

分為基礎無經驗課程與有經驗課程，可能讓學習者的學習層次與資源更能落實與提升。

### **5.2.3 對未來研究者的建議**

本研究主要探討五位藝術彩繪創業者進行訪談，建議可以擴大至各縣市的相關創業者，目前藝術彩繪創業訪問以質性訪談為主，建議可以結合量化研究有助於增加訪談之資料，問卷式的訪問可將訪談的量擴大，讓資料更具真實性與驗證理論架構。

## **5.3 研究限制**

本研究限制於時間與人力關係，因而無法擴大更多的區域及範圍，及訪問藝術彩繪創業者時因為家裡有其他家人在，或是有顧客在旁，較無法全然真實敘述，研究的正確性及完整性相對會影響。



## 參考文獻

### 一、中文部分

1. 王桂儀 (民 102) , 藝術與設計背景者餐飲創業歷程與經營理念之研究 , 國立新竹教育大學藝術教育與創作碩士班碩士論文。
2. 朱沛 (民 105) , 創業管理策略過程動態視角 , 臺北 : 華泰文化事業股份有限公司 , P.35 。
3. 朱延智 (民 104) , 創業管理 , 臺北 : 鼎茂圖書出版有限公司 。
4. 吳明清 (民 81) , 教育研究 , 台北市 : 五南 。
5. 吳思華 (民 89) , 策略九說 : 策略思考的本質 , 臺北 : 臉譜文化出版 。
6. 呂佩憶 (民 99) , 創業前 , 先想清楚這 5 件事 , 臺北 : 遠流 。
7. 李文伽 (民 98) , 微型企業創業家之人格特質、創業動機與經營績效之研究—以旅遊民宿業者為例 。輔仁大學管理學院經營管理碩士學程碩士論文 。
8. 李志能 (民 91) , 創業管理 , 五南圖書出版股份有限公司 。
9. 周育瑾 (民 105) 蘋果日報 , 新聞稿 , 刊出時間 : 2016/11/12 14:26
10. 林生傳 (民 92) , 教育研究法 : 全方位的統整與分析 , 臺北市 : 心理 。
11. 林忠明 (民 102) , 創業者基本特質與創業型態對創業資本結構影響之研究 , 南台科技大學企業管理系碩士論文 。
12. 林靈宏 (民 83) , 消費者行為學 , 五南圖書出版公司 。
13. 邱銘乾 (民 97) , 台灣企業創業家的人格特質、創業家精神導向、社會資本對創業績效之影響 。國立臺北大學企業管理學系碩士在職專班碩士論文 。
14. 胡幼慧 (民 85) 。 質性研究 : 理論、方法及本土女性研究實例 , 台北

市：巨流。

15. 胡幼慧、姚美華（民 85），「一些質性方法上的思考」，收錄於質性研究：理論、方法及本土女性研究實例。台北：巨流。
16. 高淑清（民 89），質性的研究方法。高雄：麗文文化公司。
17. 高淑清（民 97），質性研究的 18 堂課：揚帆再訪之旅，高雄市：麗文。
18. 張金山（民 91），創業行為與成就動機、家族背景之相關性研究，國立台灣大學商學研究所，臺北市。
19. 曹勝雄（民 90），觀光行銷學，臺北：揚智圖書公司。
20. 畢恆達（民 85），詮釋學與質性研究，載於胡幼慧主編：質性研究：理論、方法及本土女性研究實例，頁 27-45。台北市：巨流。
21. 許東讚（民 96），人格特質、創業精神與創業績效之關連性探討，國立成功大學高階管理碩士在職專班（EMBA）碩士論文。
22. 許盈專（民 97），台灣微型企業之創業資源與人格特質對創業類型及創業績效影響之研究，國立高雄第一科技大學企業管理研究所碩士論文。
23. 郭志雄（民 106），創業動機、外在環境與創業能力對創業績效之影響，南臺科技大學行銷與流通管理系碩士班。
24. 陳向明（民 91），社會科學質的研究，台北市：五南。
25. 陳向明（民 91），社會科學質的研究，台北市：五南圖書出版股份有限公司。
26. 陳伯璋（民 89），質性研究方法的理論基礎。載於教育學門研究生「質的研究方法」研討會論文集。嘉義：國立中正大學教育學研究所。
27. 陳東升（民 89），「創新、創業與臺灣積體電路產業組織網絡的動態發

- 展：創業投資公司網絡介面角色的探討」，臺灣大學社會學刊，28 卷：1~64。
28. 陳輝吉（民 82），創業家—迎接全方位創業挑戰。台北市：麥田。
29. 陸小里（民 95），男、女性餐飲業創業者人格特質、創業動機與創業成功之研究，國立高雄餐旅學院餐旅管理研究所碩士論文。
30. 曾敏傑、陳慧玲(民 98)，臺大社會工作學刊；20 期，P1 -55。
31. 鈕文英（民 103），質性研究方法與論文寫作，台北市：雙葉書廊有限公司。
32. 黃彥蓁（民 79）彥蓁彩繪藝術，擷取日期：2019 年 4 月 10 日：取自 <https://www.serina.com.tw/introduction.html>
33. 黃寶動（民 95），人格特質、創業動機、創業策略與創業績效之關係研究—以台灣區中小企業創業者為例，國立成功大學管理學院高階管理碩士在職專班 (EMBA)管理學院。
34. 詹明芳（民 104），視覺藝術專業創業者之創業動機與創業歷程研究，國立臺北藝術大學文化資源學院藝術行政與管理研究所。
35. 鄒佩君（民 106），創業人格特質、動機與意圖對創業成功的影響，國立勤益科技大學工業工程與管理系碩士班。
36. 趙僑（民 88），創業的第一本書，台北：商業周刊。
37. 劉美蓉（民 94），成功創業家生長背景與創業歷程之研究—以青創楷模為例，國立中山大學人力資源管理研究所碩士在職專班碩士論文。
38. 劉常勇(民 91)，創業管理的十二堂課，臺北市：天下遠見。
39. 劉常勇、謝如梅（民 95）創業管理研究之回顧與展望：理論與模式探討，創業管理研究 2006 年 12 月第一卷第一期, p.1-43
40. 劉常勇、謝如梅、陳韋廷（民 96）。建構創業經驗與機會確認之關係
41. 歐建益（民 90），創業家特質、動機與創業問題之研究，國立台灣大

學會計研究所碩士論文。

42. 潘淑滿(民 92)，質性研究理論與應用，台北市：心理出版社。
43. 蔡敦浩、利尚仁、林韶怡（民 96）複雜性科學典範下的創業研究。創業管理研究，2(1)，頁 31-60。
44. 賴宏誌（民 92），網絡關係對新創企業發展影響之研究—以台灣高科技公司為例。國立政治大學企業管理研究所博士論文。  
擷取日期：2019 年 5 月 6 日：取自  
<https://tw.appledaily.com/new/realtime/20161112/974995/>
45. 顏寧、黃詠光、吳欣隆譯（譯）（民 98），建構紮根理論（原作者：K.Charmaz）。台北市：五南。（原著出版年：2009）
46. 羅達賢、劉世南、袁建中（民 91），「從科技人到創業家：由台灣積體電路技術引進團隊的發展為分析」，管理與系統，9 卷 1 期：1~10。

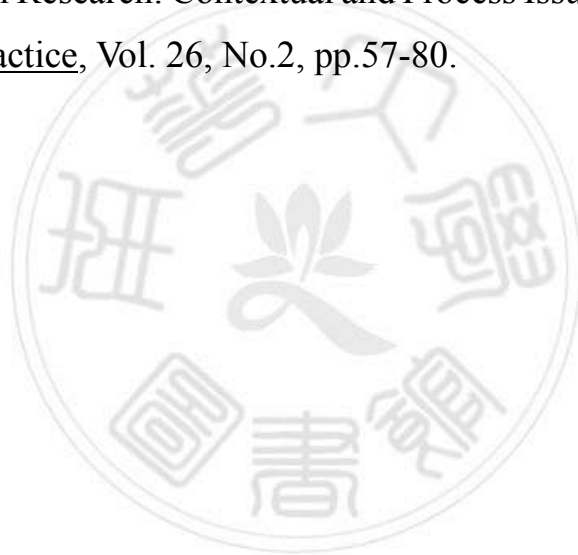
## 二、 英文部分

1. Adier, Paul S., Seok-Woo Kwon(2002). Social Capital: Prospects for a New Concept. Academy of Management Review, Vol.27, No.1, pp.17-40.
2. Alvarez, S. A., & Busenitz, L. W.,(2001). The Entrepreneurship of Resource-Based Theory, Journal of Management, Vol.27, No.6, pp.755–775.
3. Amar bhide.(1996). The Questions every Entrepreneur Must Answer. Harvard business Review, pp.11-12.
4. Barney, J. B., (1991).“Firm Resources and Sustained Competitive Advantage”, Journal of Management, No.17, pp.99-120.
5. Benjamin, G., & Philip, L.(1986). A Behavioral Model of Entrepreneurial Supply.Journal of Small Business Management, pp.45-53.
6. Borgatti, S. P., & Foster, P. C. (2003). The network paradigm in organizational research: A review and typology. Journal of management, Vol.29, No.6, pp.991-1013.
7. Busenitz, L.W., & Lau, C.M., (1996).“A Cross-Cultural Cognitive Model of Venture Creation”, Entrepreneurship Theory and Practice, Vol.20, No.4, pp.25-39.
8. Bygrave, W. D.,(1997). The Portable MBA in Entrepreneurship, New York, NY:John Wiley and Sons, Inc.
9. Chandler, G. N. & Hanks, S. H.,(1994), Market Attractiveness, Resource-Based Capabilities, Venture Strategies, and Venture Performance, Journal of Business Venturing, Vol.9, No.4, pp331-349.
10. Dollingers, M. J., (2003), Entrepreneurship: Strategies and Resources, Prentice Hall,(3ed.).
11. Donald, A. Duchesneau & William B, (1990). A Profile of New Venture Success and Failure in an Emerging Industry. Journal of Business Venturing, Vol.5, No.5, pp297-312.

12. Drucker, Peter F. (1985) ◦ Innovation and entrepreneurship : practice and principles Harper Business, Original Press: Harper Business.
13. Duchesneau, D. A. & W. B. Gartner, (1990). A Profile of New Venture Success and Failure in an Emerging Industry, Jourllal Busilless Velllurillg, Vol.5, No.5, pp.297-312.
14. Elfring, T. & Hulsink, W.,(2003), “Networks in Entrepreneurship: The Case of High-Technology Firms”. Small Business Economics, No.21, pp.409-422.
15. Fraenkel, J. R.,& Wallen, N. E.(1996). How to design and evaluate research in education (3rd. ed.). New York: McGraw-Hill.
16. Gartner, W. B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of newventure creation. Academy of Management Review, Vol.10, No.4, pp.696-707.
17. Granovetter, M., (1995), The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs, in The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship (eds.), New York: Russell Sage Foundation.
18. Holt, D. H. (1992). Entrepreneurship: new venture creation. New Jersey: Prentice- Hall.
19. Honig, B. (1998). What determines success? Examining the human, financial, and social capital of Jamaican micro-entrepreneurs. Journal of business venturing, Vol.13, No.5, pp.371-394.
20. Ibarra, H., (1993).“Personal Networks of Women and Minorities in Management: A Conceptual Framework”, Academy of Management Review, Vol.18, No.1, pp.56-87.
21. Johannisson B., (2000). Networking and Entrepreneurial Growth, in Sexton D. L. and Landstrom H. (eds.), Handbook of Entrepreneurship, Blackwell Publishing Ltd.

22. Kilduff, M. & Tsai, W. P.,(2003). Social Networks and Organizations, SAGE Publications.
23. Kristiansen, S.(2004).Social Networks and Business Success, The American Journal of Economics and Sociology,Vol.63, No5, pp.1151-1171.
24. Lichtenstein & Brush ( 2001 ) . How do" resource bundles" develop and change in new ventures? A dynamic model and longitudinal exploration. Entrepreneurship Theory and Practice, Vol.26, No.3, pp.37-58.
25. Lichtenstein, B. B., N. M. Carter, K. J. Dooley & W. B Gartner. (2007). Complexity Dynamics of Nascent Entrepreneurship. Journal of Business Venturing, Vol.22, No.2, pp.236-261.
26. Low, M.B., & MacMillan, I. C. (1988). “Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges”, Journal of Management, 14 (2), 139-161.
27. Maslow, A. H. (1954). The instinctoid nature of basic needs. Journal of Personality, 22, 326–347.
28. Mitchell, R. K., Busenitz, L., Lant, T., McDougall, P. P., Morse, E. A. and Smith, J.B.,(2002).“Toward a Theory of Entrepreneurial Cognition: Rethinking the People Side of Entrepreneurship Research”, Entrepreneurship Theory and Practice, No.28, pp.93-104.
29. Neuman, W.K. (2003). Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches, Boston: Allyn and Bacon.
30. Redestam, K. E.,& Newton, R. R.(1992). Surviving your dissertation:A comprehensive guide to content and process. Newbury Park, CA:SAGE.
31. Ripsas, S.,(1998). “Towards an Interdisciplinary Theory of Entrepreneurship”, Small Business Economics, No.10, pp.103-115.
32. Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. Academy of Management Review, Vol.25, No.1, pp.217-226.

33. Shane, S.A. (2003). A General Theory of Entrepreneurship: The individual-opportunity nexus. Edward Elgar Publishing.
34. Swedberg, R., (2000), Entrepreneurship: the Social Science View. New York: Oxford University Press.
35. Timmons, J.A., & Spinelli S. (2007). New Venture Creation, 7th ed., McGraw-Hill : Singapore.
36. Tuckman, B.W. (1994). Conducting educational research (4th ed.). Fort Worth, TX: Harcourt Brace & Company.
37. Ucbasaran, D., Westhead, P. & Wright, M. (2001). "The Focus of Entrepreneurial Research: Contextual and Process Issues", Entrepreneurship Theory and Practice, Vol. 26, No.2, pp.57-80.





## 附錄一 訪談同意書

親愛的受訪者，您好：

我是南華大學企業管理學系管理科學碩士在職專班研究生，本研究主題為「創業動機歷程之個案探討」之研究：以台灣地區以藝術彩繪工作室為例」。研究目的在於探討創業動機歷程之個案的創業動機、創業歷程、創業資源，從中瞭解個案面對的經營困境因應之道，以及創業欲達之目標與創業資源運用。

本研究擬進行訪談次數為一到三次，於每次預約訪談時間預計 40 至 60 分鐘，並為日後方便資料分析與整理，訪談過程將進行全程錄音；並尊重個人意願選擇訪談時間與地點，希望在不受干擾與寧靜之環境當中進行。

在您接受訪談過程當中，您能重新檢視人生經歷並反思您的生命經驗與感受。於訪談過程當中，若您感受到有任何不洽當之處，隨時可以提出不想回答，亦或是中止與退出訪談之要求。

訪談內容將加以保密，運用於學術研究之用，內容不作其他用途；研究報告之呈現將會基於研究倫理之個人隱私保密原則，並刪除訪談內容中能辨識您身分的資料。非常感謝您願意提供個人之寶貴之資料與重要資源等意見，促使本研究順利加以進行。並再次誠心誠意邀請您參與本研究的訪談。

敬祝 健康快樂 事業長紅

南華大學企業管理學系管理科學碩士在職專班

指導教授：涂瑞德 博士

研究生：李苡甄 敬上

本人已詳細閱讀訪談同意書，瞭解本人於研究中權益並同意接受訪談。

受訪者(簽名)：\_\_\_\_\_

訪談日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 附錄二 訪談大綱

親愛的受訪者，您好：

本研究是以具備為藝術彩繪創業之個案研究訪談對象，主要在探討創業動機歷程之個案的創業動機、創業歷程、創業資源的背景與歷程，希望藉由您的觀點能更進一步瞭解個案面對的經營困境因應之道，以及創業欲達之目標與創業資源運用，以作為日後從事此行業的創業者轉型之參考。

本訪談資料僅作為學術研究之用，涉及個人辨識資料，研究者謹遵守研究倫理並加以保密。您分享寶貴的經驗與意見，對於本研究或國內創業者相關行業有莫大助益，誠心感謝您願意提供資源與寶貴之經驗，並撥冗接受本研究訪談，謹此致謝。

指導教授：涂瑞德 博士

研究生：李苡甄

### 受訪者的基本資料

1. 姓名：
2. 年齡：
3. 學歷：
4. 先前工作經驗：
5. 任職年資：
6. 受訪日期：

### 訪談大綱

#### ■ 一、藝術彩繪創業者的動機與目的為何？

- 1、請敘述您的藝術彩繪創業動機為何？
- 2、請敘述您的藝術彩繪創業所欲達成的目的為何？

3、請敘述您在藝術彩繪創業過程中，如何堅持下去與克服困難？

### 訪談大綱(續)

#### ■二、先前技術與工作經驗如何影響藝術彩繪創業？

4、您先前的工作與創業經驗，如何影響你的藝術彩繪創業歷程？

5、您的學歷背景與專業技術，如何影響你的藝術彩繪創業歷程？

6、您的資訊管道與知識來源，如何影響你的藝術彩繪創業歷程？

7、您之前參加競賽或證照考試，如何影響你的藝術彩繪創業歷程？

#### ■三、藝術彩繪創業者如何獲取與應用創業資源？

8、您在進行藝術彩繪創業時，如何應用個人直覺與靈感？

9、您在進行藝術彩繪創業時，如何參考與學習其他人的成功模式？

10、您在進行藝術彩繪創業時，如何獲取與應用財務資源？

11、您在進行藝術彩繪創業時，如何獲取與應用行銷資源？

12、您在進行藝術彩繪創業時，如何獲取與應用材料及設備資源？